

AHMET ÖZOKUR

"50 START UP'A YATIRIM YAPACAĞIM"

TEB katkılarıyla

Business Leaders

Start Up

StartupDergisi StartupDergisi Start Up StartupDergi.com

Yıl 4 Kasım 2017-Ocak 2018 2017/15 8.00 TL

KKTC FİYATI: 10 TL

ISSN 2147-1525







en hızlı PAZAR

AHU SERTER



"UNUTULAN YERLERDEN EN İYİ YATIRIM ÇIKIYOR"



Akıl hocası nasıl seçilir?

Yatırımcının BAŞARI hesabı

Önce ekip

AYNI ANDA ÇOK GİRİŞİM

SAMSUNG

Galaxy Note8

Samsung Galaxy Note8 ile

Büyük İşler Yap







Hayata Pratiklik Katan Özellikleriyle S Pen

S Pen kullanıcılara, ekran kilitli olduğu zaman bile 100 sayfaya kadar not alma ve çeviri özelliği sayesinde 71 dilden çeviri[1] yapabilme gibi pek çok olanak sağlar.





Hızlı ve Güçlü Performans

6GB RAM, 8 çekirdekli Exynos 8895, 10nm işlemci, 64GB bellek ile daha güçlü ve hızlısınız. Ayrıca satın alacağınız mikroSD kart[3] ile telefon hafızanızı 256GB'a kadar artırabilirsiniz. Dilerseniz internette gezinip telefonunuzdan yayın yapabilir, isterseniz çoklu görevleri hızlıca yerine getirebilirsiniz.



Uygulama Çifti Oluşturarak Çoklu Görev Yapma

Yenilenen Çoklu Ekran, seçili iki uygulamayı[2] eşleştirerek aynı anda birden fazla iş yapma fırsatı sunar. Kullanıcılar maillerini takip ederken video izleyebilir veya ajandası açıkken video konferans yapabilir.

SAMSUNG DeX

Samsung DeX ile Mobilden Masaüstüne

Samsung DeX Multimedya İstasyonu, telefonunuzun desteklediği bir masaüstü bilgisayar deneyimi sunuyor. Bu sayede dosyalarınızı cihazınızda tutabilir, daha büyük bir ekrana ihtiyacınız olduğunda Samsung DeX'i kullanabilirsiniz.



SAMSUNG Knox

Samsung Knox ile Bilgiler Güvende

Dünyada pek çok ülkenin ve şirketin kullandığı üst düzey güvenlik platformu Samsung Knox, bir dizi güvenlik kontrolü ile cihazın bütünlüğünü sürekli olarak doğrular. Dış tehditler ile telefon arasında kalkan görevi görür. Böylece kullanıcının gözü asla arkada kalmaz.



1-Türkçe dili henüz desteklenmemektedir.
2-Eşleşmeye uygun olan uygulamalarda geçerlidir.
3-Hafıza kartı ayrı satılmaktadır.

editör

GÖZ ARDI EDİLEN FIRSAT

Elon Musk'a kimsenin inanmadığı dönemlerdi. Batacağı düşünüldüğü için Tesla'ya ürün tedarik etmek isteyen yoktu. İşte tam o dönemde Ahu Büyükkuşoğlu Serter ile Musk'ın yolları kesişti. Serter'in sahibi olduğu Mata, Tesla'nın iç parçalarını üretmeye başladı. Tesla büyüdükçe Mata da büyüdü.



Sadece bu örnekten dolayı değil genel vizyonuyla Serter girişim dünyasında özel yere sahip iş insanlarından biri. Kendisini yaz başında tanıma şansım oldu. Kurucusu olduğu Arya Kadın Platformu'nun buluşmalarında bir araya geldik. Yüzlerce kadın girişimciyle olan iletişimi ve enerjisi beni oldukça etkiledi. Özellikle kadın girişimciliğini destekleme konusunu kendisine misyon edinmiş bir iş insanı olan Serter, dünya çapında yatırımın sadece yüzde 10'unun kadın girişimcilere yapılıyor olmasından rahatsız. Bu açığın kadının kadına yatırım yaptığında kapacağını düşünüyor. "Kadınların göz ardı edilmiş bir fırsat olduğuna inanıyorum" diyor.

Serter'le girişimciliğe bakış açısını, bugüne kadar yaptıklarını ve yapmayı planladıklarını konuştuk. Vizyonundan sizin de etkileneceğinize eminim…

Bu sayıda kadın girişimciliğini destekleyen SheMeansBusiness projesine de sayfalarımızı açtık. Facebook'un bu global projesinin tüm detayları Start Up'ta..

Doğru takımın başarıdaki yeri, hangi mentorla çalışmak gerektiği, seri girişimciliğin avantaj ve dezavantajları da yeni sayımızda detaylarıyla masaya yatırdığımız konular.

Dopdolu bir içerikle yine karşınızdayız…

Keyifli okumalar dileğiyle...

Nilüfer Gözütok Ünal

DB DOĞAN BURDA DERGİ
YAYINCI
Doğan Burda Dergi Yayıncılık ve Pazarlama A.Ş.

Start Up

İcra Kurulu Başkanı
Cem M. Başar
Yayın Direktörü (Sorumlu)
M. Rauf Ateş
Yayın Koordinatörü
Ebru Fırat Tayman
Yayın Yönetmeni
Nilüfer Gözütok Ünal
Görsel Yönetmen
Murat Engin Bilgin
Katkıda bulunanlar
Sedef Seçkin Büyük, Ayçe Tarcan, Gözde Yeniova, Nil Dumansızoğlu, Özlem Aydın Ayvacı, Elçin Cirik, Özlem Bay, Ayşegül Sakarya, Yasemin Erdoğan, Aslı Sözbilir, Fatoş Bozkuş
Grafik Yaman Tetik
Fotoğraflar Gökhan Çelebi, Hüseyin Öngen
Marka Müdürü Gökçe Aykaç
Ankara Temsilcisi Erdal İpekeşen
Tel: 0 312 207 00 95

Yönetim
Satış Direktörü ve Tüzel Kişi Temsilcisi Orhan Taşkın
Finans Direktörü Didem Kurucu

Kurumsal İletişim Direktörü Seren Urun Güven
Reklam
Grup Başkanı Koray Bilici
Grup Başkan Yardımcısı Funda Baykal
Satış Koordinatörü Seda Erdoğan Dal
Satış Müdürü Burcu Acavut, Altuğ Selçuk, Beril Güroğlu Sözkesen, Şerife Dökmetaş
Proje Müdürü Selçuk Ergenç
Teknik Ekip Ayfer Kaygun Buka, Şaban Yazır
Tel: 0 212 336 53 60-(3 hat) **Faks:** 0 212 336 53 90
Rezervasyon
Tel: 0 212 336 53 00-57-59 **Faks:** 0 212 336 53 92-93
Ankara Bölge Temsilcisi Sezinur Balıkçıoğlu
Tel: 0 312 207 00 72 - 73
Hedef Sayfalar
Tel: 0 212 336 53 70 **Faks:** 0 212 336 53 91
Trump Towers Kule 2 Kat 24 34387 Şişli / İstanbul

Yönetim Yeri
Trump Towers Kule 2 Kat 21-24 34387 Şişli / İstanbul
Tel: 0 212 410 35 74 / **Faks:** 0 212 410 33 57
Baskı Bilnet Matbaacılık ve Ambalaj San. A.Ş.
Adres: Dudullu Org. San. Bölgesi 1.Cad. No:16 Ümraniye-İST www.bilnet.net.tr
Tel: 0216 444 44 03 **Faks:**0216 365 99 07-08
Dağıtım Yaysat A.Ş. **Tel:** 0 212 622 22 22
Yayın Türü Yerel, süreli, üç aylık
FIPP üyesidir.

DB Okur Hizmetleri hattı Tel: 0212 478 03 00
okurhizmetleri@doganburda.com
DB Abone Hizmetleri hattı
Tel: 0212 478 03 00 **Faks:** 0212 410 35 12-13
abone@doganburda.com
Pazar hariç her gün saat 09.00-18.00 arasında hizmet verilmektedir.

Start Up

içindekiler



Melek yatırımcılar, iş fikrinden önce start up'ı oluşturan takıma bakıyor. İyi bir takım kurmanın ilk şartı ise birbirini tamamlayan, "iyi" ortaklar bulmaktan geçiyor. Uyumlu çalışmak, aynı vizyona sahip olmak, görev paylaşımı ve kriz yönetimi yapmak da iyi bir takımın olmazsa olmazı…

"50 start up'a 50 milyon dolar yatıracağım"



22

Ahmet Özokur, 2 yıl önce aile şirketi Yıldız Holding'den istifa etti, Vera Capital'i kurdu. Türkiye'deki ilk yatırımını teknoloji inkübasyon platformu Verapi'ye yapan Özokur, erken aşama yatırımları tercih ediyor.

Yatırımcının başarı hesabı 26



Amerikalı yatırımcılar yatırım yaptıkları start up'ların yüzde 10'unun hedefe ulaşmasını başarı olarak kabul ediyor. Türkiye'de ise oran yatırımcıya göre değişiyor. Türkiye'nin en hızlı yatırımcısı Hasan Aslanoba için kritik oran yüzde 10-20 arasında değişiyor.

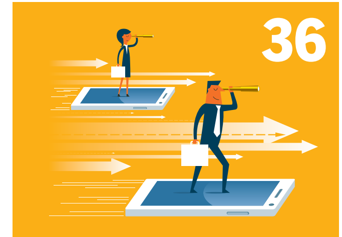


"10 bin araçla en büyük oluruz" 32

Garajyeri, araç kiralamak isteyenleri bir platformda buluşturuyor. Girişim, 2020 yılında Türkiye'nin en büyük araç kiralama şirketi olmayı hedefliyor.

"En hızlı "pazar"

Dünyada ikinci el pazarın büyüklüğünün 500 milyar dolara ulaştığı tahmin ediliyor. Türkiye'de ise pazarın hacminin 100 milyon dolar olduğu tahmin ediliyor.



"Eğitimde fırsat var" »»» 42

KÖŞE YAZARLARI

Akıl hocası nasıl seçilir? 60

“Unutulan yerlerden en iyi yatırım çıkıyor”



68

Ahu Büyükkuşoğlu Serter, hem başarılı bir girişimci hem iyi bir yatırımcı... Sahibi olduğu Mata, Tesla’nın ilk ve en önemli tedarikçilerinden... Kurucusu olduğu Arya Kadın Platformu ise kadın girişimciliğini destekleyen en önemli oluşumlardan biri...

“Hızlı Start Up” köşesi, genç ve girişimci kuşağın sesi olmayı sürdürüyor. Her sayıda 5 girişimin öyküsüne ve hedeflerine bu köşemizde yer veriyoruz.

93



50 “Hedef 2 yılda 10 bin çalışan”



Aynı anda çok girişim



72

“Kadın girişimcileri cesaretlendireceğiz” »»» 100

What’s Up 110



Start up şirketlerinden son haberler, yatırımcılar dünyasından son gelişmeler. Hepsi burada…



“100 Start up’ı destekledik” 84



104 Start Up Arena

Emre KURTTEPELİ startup@doganburda.com



GİRİŞİMCİLİKLE İLGİLİ SORULARINIZI BEKLİYOR

"IoT girişimlerinin **yıldızı parlayacak**"

"2017 sonunda bağlantılı nesne sayısının yüzde 31 artışla 8,4 milyara, bu alanda yapılan harcamaların ise 2 trilyon dolara ulaşması bekleniyor. IoT dikeyinin ve buradaki dataları işleyip anlam çıkarabilecek girişimlerin yıldızının parlayacağını düşünüyorum."

1 Önümüzdeki 10 yılda yatırımda en çok öne çıkacak alanların hangileri olacağını düşünüyorsunuz? Hangi geleneksel sektörlerde start up'lara olan ihtiyaç artacak?

Birkaç yıldır söylediğim bir şey var: Blockchain teknolojisi birçok sektörde büyük değişikliklere yol açacak. Bu teknolojinin özellikle işlem (transaction) maliyetinin yüksek olduğu sektörlerde "yıkıcı" olacağına inanıyorum.
Ayrıca son zamanlarda nesnelerin interneti (IoT) alanındaki start up'lar hem nicelik hem nitelik olarak giderek artıyor. IoT dikeyinin ve buradaki dataları işleyip anlam çıkarabilecek girişimlerin, önümüzdeki yıllarda yıldızının daha da parlayacağını düşünüyorum. Gartner'ın raporuna göre 2017 yılı sonunda önceki yıla göre yüzde 31 artışla bağlantılı nesne sayısının 8,4 milyara, bu alanda yapılan toplam harcamaların ise 2 trilyon dolara ulaşması bekleniyor. 2020 yılında ise bu sayının 20,4 milyara ulaşması öngörülüyor.
Yapay zeka (AI) ve "deep learning" dikeylerinde de önümüzdeki 10 yılda ciddi gelişmeler ve çok önemli şirketler çıkacağını tahmin ediyorum.



2 Girişimcilere yol göstereceğini düşündüğünüz, son dönemde sizin de okuduğunuz hangi kitapları tavsiye edersiniz?

- W. Chan Kim ve Renee Mauborgne, Blue Ocean Shift: Beyond Competing (Blue Ocean Strategy kitabının devamı)
- Ben Horowitz, The Hard Thing About Hard Things
- Peter Thiel, Zero to One: Notes on Startups, or How to Build the Future
- Adam Grant, The Originals
- Verne Harnish, Scale Up

Start up olmak ve melek yatırımcı çekmek birçok zorlayıcı aşaması bulunan bir süreç. Bu aşamaları denemeye geçmeden önce özgün, iddialı bir fikir nasıl korumaya alınır? Bir yön çizebilir misiniz?



Eğer gerçekten özgün ve iddialı bir teknoloji girişimi fikriniz varsa bunun taklit edilmesi de çok mümkün olmayacaktır. Dolayısıyla ilk geri bildirimleri almak üzere gecikmeden pazara çıkmak gerektiğini düşünüyorum. Hızlı olmak ve değişikliklere hemen ayak uydurmak bu aşamada çok önemli. Alınan geri bildirimlere göre ürün veya servis paketlenip satışa hazır hale getirilmeli, mümkünse birkaç satış yapılıp ürün-pazar uyumu yakalandıktan sonra yatırım aranmalı.
Bir girişimi değerlendirirken dikkat ettiğimiz ilk kriterlerden biri, pazara giriş bariyerinin ne kadar güçlü olduğu. "Başka bir girişimci veya halihazırda var olan büyük bir şirket, sizin çözdüğünüz problemi ne kadar kolay çözebilir" sorusuna verdiğiniz cevap çok kritik. Dağıtım kanalları, teknoloji, altyapı, lisanslar, pazara giriş için sermaye gereksiniminin yüksek olması, sektördeki müşteri değiştirme maliyetinin yüksekliği gibi konular pazar giriş bariyerini güçlendiriyor. Dolayısıyla girişimciler, bu maddelerin birini veya birkaçını sağlayarak girişimlerini korumaya alabilir.
Web'den bağımsız olarak derin teknoloji alanında ise patent konusunda uzman avukatlarla ilerlemelerinde fayda var. Türkiye, patent hukuku ile yurt dışı patent hukuku ayrı ve prosedürleri farklı, bunu da unutmamak lazım.



4

20 yıl öncesine dönüp girişimcilik günlerinize baktığınız zaman, en çok hangi konularda hatalar yaptığınızı görüyorsunuz? "Şimdi olsa öyle yapmazdım" dediğiniz neler var?

Girişimciliğin özünde hata yapmak var. O yüzden hatalarımı saymaya kalksam bayağı uzun bir liste olurdu diye tahmin ediyorum. Önemli olan hata yapma korkusuna yenilmemek, hataları tam tersine minik deneme gibi görüp onlardan ders çıkarıp yoluna devam etmek gerekiyor. Genel olarak da global olabilecek işleri daha erken yapmaya başlamış olmayı isterdim.

Yapay zeka girişimlerini en çok hangi sektörler satın alıyor? Girişimciler için bu alandaki potansiyeli anlatır mısınız? Türkiye'den önemli yapay zeka girişimleri çıkıyor mu?

5

Apple, Google, IBM ve Salesforce gibi teknoloji şirketleri, AI (yapay zeka) girişimlerini satın alma yarışında resme yeni giren Ford, Samsung, GE ve Uber'le rekabet ediyor. Teknoloji sektörünün yanı sıra endüstriyel sektörlerden gelen dev şirketler de rekabet edebilmek için teknoloji yatırımları yapıyor. Buna güzel bir örnek olarak General Electric'in IBM Watson'la rekabet edebilmek için yapay zeka kabiliyetlerini artırmak üzere aldığı Bit Stew Systems ve wise.io gösterilebilir.
Yapay zeka alanında ilerlemek isteyen girişimcilere, en çok satın alma yapılan, rekabetin fazla oluşuyla yüksek fırsat potansiyeli barındıran sektörler için dikey bir problemi çözmelerini öneririm. Türkiye'den Monument gibi Kickstarter kampanyasında hedeflediği miktarın 11 katı destek toplayan önemli yapay zeka girişimleri çıkıyor, ancak yapay zeka girişimlerinin sayısı diğer ekosistemlere kıyasla çok da fazla değil.





Bir iş fikrine sahip olan start up girişimcisinin, gerçekleştirmek istediği iş modeli internet üzerinde bir platform kurmaksa hayata geçirmek için sırasıyla hangi aşamaları ve çalışmaları yapması gerekir?



Öncelikle ihtiyaçların belirlenmesi ve o ihtiyaçları karşılayacak ekibin kurulması gerekiyor. Her platformun amacının bir problemi çözmek olduğunu düşünürsek öncelikle hangi sektörlerin hayalini kurduğu platforma ihtiyacı olduğuna bakmasını, sonrasında hedef pazarın büyüklüğü ve hedef kitlenin internet penetrasyonunu incelemesini öneririm.
İlk önce iş modelini mümkün olan en yalın biçimde hatta mümkünse teknolojiyi minimum seviyede kullanarak ürünü çıkarmak (MVP-Minimum Viable Product diye adlandırılan) ve bu ürünü test etmek iş modelinin çalışıp çalışmadığını anlamayı sağlayacaktır. Buradaki amaç, ürünün sunduğuyla kullanıcıların istediğinin uygunluğunu test etmek.
Örneğin bir kuru temizleme pazaryeri platformunu ele alalım. Girişimcinin ilk ihtiyacı, yalnız müşterilerle kuru temizlemecileri buluşturmak olacaktır. Bunun için çok büyük bir teknolojiye ihtiyaç yok. İlk etapta bir araba, bir telefon, siparişlerin alındığı ve kuru temizlemecilere aktarıldığı basit bir web sitesiyle bile MVP gerçekleştirebilir. Eğer model başarılıysa ölçeklenme üzerinde çalışılmalı. Yine aynı örnekten devam edelim; arada insan müdahalesi olmadan kuru temizlemeciler ile kullanıcıları bir araya getirmeli ve mümkünse talepleri otomatik olarak yönetecek, yoğun olandan daha az yoğun olana aktarım yapabilecek gelişmiş bir sistem kurmalı. Özetle girişimcinin, bir iş modeli planlayıp satışlara başlayarak alınan müşteri görüşleriyle yapılan "pivotlar" neticesinde, ürün-pazar uyumu yakalayıp sonra gelecek yatırımlarla birlikte pazarlama faaliyetlerini hızlandırması ve satışları artırması izlenmesi gereken bir yol olacak.



Dijital dönüşüme ve inovasyona ilgi gösteren şirketlere, başarılı bir dönüşüm süreci geçirmeleri için neler tavsiye edersiniz? Bu yolda, start up'larla iş birliği yapmak şirketlere ne gibi faydalar sağlar?





Günümüzde şirketlerin hayatta kalabilmesi için hızlı ve atik olması gerektiği kabul edilmiş bir gerçek. Kurumsal şirketlerdeki hantal yapıların, start up kültürüyle iç içe olarak aşılabileceğini düşünüyorum.
Kurumsal şirketlerin, öncelikle şirket içi problemlerini çözebilecek start up'lar varsa onların ürünlerini kullanmalarını öneririm. Talep ettiklerinin ne kadar hızlı ve efektif çözüldüğünü gördükçe daha fazla iş birliği fırsatı doğacağını düşünüyorum. Kurum içinde girişimcilik vizyonunu hakim kılmak ve çalışanları proje geliştirmeye yöneltmenin de uzun dönemde şirketlere çok faydası olacağına inanıyorum. En önemlisi, kurumun en üst yöneticilerinin birebir değişimi sahiplenmesi, deneysel bir proje olarak değil, gelecekte ayakta kalmak için gereklilik gibi görmesi gerekiyor. GBA olarak tam da kurumlarla start up'lar arasındaki iş birliğini artırmak amacıyla kurumsal üyelik sistemini başlattık. GBA kurumsal üyeliğiyle kurumsal üye temsilcilerimiz, bu ekosistemin nereye doğru gittiğini, yeni trendlerin neler olduğunu görebiliyor ve aynı zamanda kendi sektörlerindeki start up'larla iş birliği yapabiliyorlar.

MZV

MEHMET ZORLU VAKFI GENÇLİK ZİRVESİ

GELECEĞİ HAYALLER KURAR!

ZORLU PSM ANA SAHNE
19 KASIM 2017 PAZAR
09.00 - 19.00

AYŞE ŞULE BİLGİÇ Düşyeri Düş İşleri Bakanı ve Kurucusu
BAGER AKBAY İskele 47 Ortak Yaratıcısı, Sanatçı, Eğitmen
BORA KOÇYİĞİT Riot Games Türkiye Ülke Müdürü
BUĞRA KULOĞLU Appsilon Diamond Works Kurucu Ortağı ve CEO'su
CEZA Sanatçı
EMİN ÇAPA CNN TÜRK Ekonomi Müdürü
ERAY ERDOĞAN Lala, Reflect ve Ontrava Kurucusu
PROF. DR. ERHAN ERKUT MEF Üniversitesi Rektör Yardımcısı
EVRİM KURAN Dinamo Danışmanlık Kurucu Ortağı, Universum Ortadoğu Direktörü
HANDE ÇİLİNGİR Insider Kurucu Ortağı ve CEO'su
İHSAN ELGİN Core Strateji Kurucusu, Startups. Watch ve FinTech Kurucu Ortağı
MERT ARMAN Flank Esports Kurucu Ortağı
MURAT YEŞİLDERE Egon Zehnder Yönetici Ortağı
PROF. DR. ACAR BALTAŞ Psikolog
PROF. DR. AYTÜL ERÇİL Vispera Kurucu Ortağı ve CEO'su
PROF. DR. TALAT KIRIŞ Nöroşirürji Profesörü, Dünya Nöroşirürji Dernekleri Federasyonu Serebrovasküler Hastalıklar Komitesi Başkanı
SERDAR KUZULOĞLU Gazeteci, Yazar, TV Programcısı
TUNÇ BERKMAN Vestel Ticaret Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı
UFUK TARHAN Fütürist, Ekonomist, Dijital Ajans Başkanı
UMUT KISA Sola Unitas Kurucu Ortağı, Yazar, Yönetici Koçu
ZAFER ELÇİK Otsimo Kurucu Ortağı

KAYIT VE BİLGİ
MZV.ORG/MZVGENCLIKZIRVESI

ZORLU
Hayallerine hayat ver

MEHMET ZORLU VAKFI

İhsan ELGİN ihsan.elgin@ozyegin.edu.tr



İnovasyon metrikleri **nasıl belirlenmeli?**

İnovasyonu kurum içinde etkin kılmak için yalın iş süreçleri hayata geçiriliyor. Hatta inovasyon yönetiminden sorumlu birimler kuruluyor. Böyle bir dönüşümde en zorlanılan konulardan biri, inovasyon faaliyetlerinin başarısını ölçmenin formülünü çözebilmek.

Start up'lar inovasyon yolculuğuna öncülük ederken artık kurumlar da bu alana yoğunlaşmaya başladı. Kurum içindeki yeni işler masa başında değil tıpkı erken aşama girişimlerin yaptığı gibi sahada müşteriyle geliştiriliyor. İnovasyonu tüm kurum içinde etkin kılmak adına daha yalın iş süreçleri hayata geçiriliyor ve hatta kurumlar içinde inovasyon yönetiminden sorumlu birimler kuruluyor. Böyle bir dönüşüm içerisinde belki de en zorlanılan konulardan biri, yürütülen tüm bu inovasyon faaliyetlerinin başarısını ölçmenin formülünü çözebilmek. Sürdürülebilir bir inovasyon yönetimi için birçok alanda olduğu gibi bu konuda da dönüşüme ihtiyaç var. Peki işlevsel bir inovasyon takip mekanizması için nereden başlamak gerekiyor?

1. İşletmecilik yaklaşımıyla inovasyon yönetimini bir kenara bırakın

Kurumlar, mevcut işlerindeki başarıyı ölçebilmek için yatırım kârlılığı (Return on Investment), özsermaye kârlılık oranı (Return on Equity), hisse senedi fiyatlarında yaşanan değişim gibi metrikleri göz önünde bulunduruyor. Bugün piyasada faaliyet gösteren bir ürün ya da hizmet için uygulanabilir olan bu metrikler, kurum içi inovasyon yönetimine uyarlanmaya çalışıldığında ortaya çıkan sonuçlar motivasyon kaybına yol açıyor.

Doğru bir performans yönetimi altyapısı geliştirebilmek için işletmecilik yaklaşımındaki "mevcut olanı iyileştirmek" ile inovasyon yönetimindeki "yeni olanı keşfetmek" önceliklerini birbirinden

ayırmak gerekiyor. İnovasyon yönetimine uygun bir takip yapabilmek için ise kurumların imdadına yalın girişimciliğin öncülerinden Eric Ries'ın geliştirdiği inovasyon muhasebesi yaklaşımı, kurumların inovasyon kültürüne uygun metrikler geliştirmesini sağlıyor.

2. İhtiyacınız olan bilgileri harmanlayan bir sistem geliştirin

Eric Ries metrik yönetiminde toplanan bilgileri, iki ana kategoride ele alıyor. Bunlardan ilki, "iyi hissetmeye" yarayacak verileri temsil ediyor. Bir kurumsal girişim sermayesini ele alacak olursak, toplam görüşülen start up sayısı, karar alma sürecine direkt etkilemeyen ancak motivasyon artırıcı bir metrik olabilir. İkinci kategori ise aksiyon metrikleri. Yine kurumsal girişim sermayesi örneğini verirsek, iş birliği yapılan start up'ların fikir geliştirme ticarileşme sürecinde test ettiği varsayımlar; bunların test edilmesi sürecinde harcanan zaman ve bütçe gibi bilgiler sistem işleyişini yakından takip etmeyi ve doğru karar verebilmeyi destekliyor. Bu noktada, iki metrik arasında bir denge yakalamak, kurum özelinde "iyi hissetme" ve doğru kararı destekleyecek bilgilerin anlamlı harmanlandığından emin olun.

3. İnovasyon yönetiminde hangi aşamada olduğunuzu takip edin

Eğer inovasyon yönetimine henüz girmiş bir kurum olarak metrik geliştirmek istiyorsanız, tüm varsayımları başarıyla tamamlayarak ticarileşme beklentilerini gerçekleştirmiş bir iç girişimcilik projesi ya da start up iş birliğinden söz etmek çok da mümkün olmaz. Erken seviye inovasyon yönetimi kategorisindeki kurumlarda iç inovasyon çalışmaları için fikir aşamasından başlayan ve pilot aşamasına kadar devam eden başlıkların ele alındığı bir metrik yönetimi yapmak mümkün. Yeni iş fikri başvuruları, bunlarda inovasyon stratejisine uyumlu olanların, projelendirilenlerin sayısı ve yönetim tarafından desteklenen proje sayısı gibi bilgiler, ilk dönemin başarısını ölçmenize destek olur. Eğer iç girişimcilik programını birkaç kez tekrarlamış bir kurum vakasını konuşuyorsak, bu bilgilere ek olarak ticarileşme yolundaki fikirlerin de başarısını, Dave McClure'un geliştirdiği ve müşteri kazanmaya odaklanan AARRR (Acquisition, Activation, Retention, Referral, Revenue) yaklaşımını benimsemek faydalı olabilir.

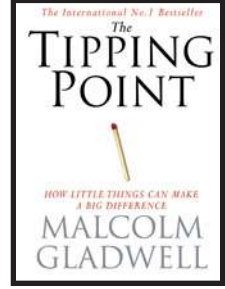
4. Metrikleri dönemsel olarak revize edin

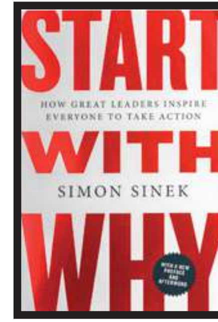
Metriklerin dönemsel olarak revize edilebilmesi için İnovasyon Yönetimi Uygulamaları'nda 3 aşamalı metrik yönetimi geliştirme şablonunu kullanabilirsiniz:
(1) Mevcut yenilik ölçüm uygulamalarını değerlendirin,
(2) Temel yenilik ölçüm uygulamalarını iyileştirin,
(3) Gelişmiş ölçütleri uygulamaya koyun.
İşletmecilik ve girişimcilik arasındaki farklılıklarının gözetildiği, yeni olanın arandığı ve bu sürecin de doğru karar almayı sağlayacak bakış açısıyla hazırlandığı metrikler, inovatif sürdürülebilirliğe katkı sağlar.

Core Strateji'nin "Make Innovation Work" (Medium) blogundan alınmıştır.

Kitap tavsiyeleri

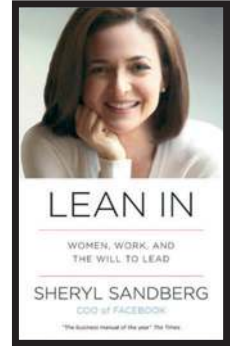
The Tipping Point
Malcolm Gladwell
Bir fikrin, yeni trendlerin, girişimlerin veya salgınların bir eşiği aşarak bir anda hızla yayılmasını sağlayan o "kıvılcım anı"nın nasıl oluştuğunu anlatıyor.





Start with Why
Simon Sinek
İlham veren bir lider olabilmenin yollarını anlatan kitap sadece iş değil günlük hayatımızda da olayların nedenine inmemiz gerektiğini söylüyor.

Lean In
Sherly Sandberg
Google, Facebook gibi büyük teknoloji şirketlerinde üst düzey yöneticilik yapan Sheryl Sandberg'ün kadınlar, iş ve liderlik üzerine yazdığı bu kitap, özellikle kadın girişimciler için ilham verici bir nitelik taşıyor.



Etkinlik önerisi

- **Noah Conference 2-3 Kasım, Londra, İngiltere:** Avrupa'daki yatırım dünyasının paydaşlarını buluşturan en önemli etkinliklerden biri...
- **Web Summit, 6-9 Kasım, Lizbon, Portekiz:** Birçok girişimci ve yatırımcıyı bir araya getiren Avrupa'nın en köklü ve büyük çaplı teknoloji etkinliği.
- **Slush 30 Kasım - 1 Aralık, Helsinki, Finlandiya:** Girişimcileri ve yatırımcıları Kuzey Avrupa'da buluşturan etkinlik Avrupa'nın en kritik etkinliklerinden biri...

"HAYALİMİZİN PEŞİNDE GİTMELİYİZ"

Bankalararası Kart Merkezi, fintech ekosistemine verdiği destekle dikkat çekiyor. Genel Müdür Soner Canko, "Sektör olarak hayalimizin peşinden gittiğimizde bu hayalimizi bir gün gerçekleştireceğimize şüphemiz yok, yeter ki her gün akşam kafamızı yastığımıza koyduğumuzda o gün fintech adına neler yaptığımızı düşünelim" diyor.

Son birkaç yıldır finans sektörünün en önemli gündem maddelerinden biri kuşkusuz fintechler. Finans sektörü için tehdit mi fırsat mı tartışmaları yapıladursun geçen sürede sistemin müşterilere sunduğu kolaylıklar fark edilmeye başlandı. Tabii bu ekosistemin büyümesi için güçlü bir vizyon ve tüm finans sektöründen destek gerekiyor. Bankalararası Kart Merkezi (BKM) de 2016 yılının başında FinTech Istanbul'u kurarak, Türkiye'de fintechlerin yaygınlaşmasında ve global bir örnek çıkarılması noktasında önemli destek veriyor. Türk fintech ekosisteminin dünyayla yarışır hale gelmesinde büyük hayaller kurmak ve bu hayallerin peşinden sebatla gidecek adımlar atmak şart… BKM Genel Müdürü Dr. Soner Canko, bu yolda kendisine ilham veren karşılaşmayı ve düşündürdüklerini şöyle aktarıyor:



Soner Canko

35 YILLIK AZİM "Kısa bir süre önce eski NASA astronotu ve robotik uzmanı Dan Barry ile tanışma imkanı buldum. Dan Barry, çocukluk hayalini 40 yaşında gerçekleştirebilmiş ve bir insanın hayalinden neden asla vazgeçmemesi gerektiğinin canlı bir örneği… Dan Barry 'İleride ne olmak istiyorsun' diye sorulduğunda 'Astronot' diye yanıt veren, havaalanında burnunu cama yapıştırıp uçakların kalkışını izleyen, koltuk üzerinde zıplamaktan hiç bıkmayan, pek çok çocuktan farklı olarak yaşı ilerledikçe bu hayalinden hiç vazgeçmeyen ve onun peşinden koşan bir kişi.


Dan Barry

DEFALARCA REDDEDİLDİ Ancak yaşı ilerledikçe kendisine inananların sayısı gittikçe azalıyor ve üniversiteye başladığında artık hayalini başkalarıyla paylaşmaya utanır hale geliyor. Dan, 23 yaşına geldiğinde NASA, ilk defa kurum dışından astronot başvuruları almaya başlıyor ve Dan büyük bir heyecanla ilk başvurusunu yapıyor, aylar sonra NASA'dan gelen yanıt kısa ve öz: Reddedildiniz…
Dan Barry, bir yandan eğitim ve profesyonel hayatına devam edip diğer yandan NASA'ya başvuru yapmaya devam ediyor. Öyle ki 30 yaşında Michigan Üniversitesi'nde profesör olarak çalışırken dahi her yıl başvurusunu yineliyor ve yanıt hep aynı: Reddedildiniz.
Dan, bu arada boş durmuyor ve kendisini uçuş eğitimi, medikal eğitim almak gibi farklı konularda geliştiriyor. Ancak NASA'dan aldığı yanıt değişmiyor: Reddedildiniz.
Ta ki 37 yaşında bir gün NASA'dan bir telefon alıp görüşmeye davet edildiğinde tüm hayatı değişiyor ve 40 yaşında hayallerini gerçekleştirip uzaya çıkıyor.

"NELER YAPTIK?" Dan Barry'nin konuşması esnasında paylaştığı bir söz beni çok etkiledi; hayatı boyunca her akşam yatmadan önce kendine: "Bugün astronot olmak için ne yaptım" diye sormuş… 37 yıllık bu azim, onu hayaline kavuşturmuş. Bu hikayeyi

duyunca bizlerin fintech hayalini düşündüm. Türkiye'nin bölgesel bir fintech merkezi olduğu, yurt dışına açılan başarılı girişimci sayımızın arttığı ve çok daha ötesi…
Peki biz bu hayalimiz için neler yaptık? Fintechlerle ilgili farkındalığın oluşması, bilincin gelişmesi ve ekosisteminin sağlam bir temel üzerine inşa edilmesi amacıyla 2016 yılının başında FinTech Istanbul'un kurulmasına destek olduk.
Fintech alanında dünyanın önemli kanaat önderlerini ağırladık, önemli eserlerin Türkçeye tercüme edilerek okuyucularla kendi dillerinde buluşmasını sağladık. Güncel gelişmelerin takip edilebileceği bir kaynak oluşturduk, eğitimler düzenledik ve uluslararası arenada iş birlikleri yaptık.

ANLAYIŞIN İÇSELLEŞTİRİLMESİ Gerek girişimcilik gerek fintech ekosisteminde; ülkemiz için faydayı en üst seviyeye taşıyabilmek için en önemli unsurların başında 'iş birliğinin' geldiğini biliyoruz. Ancak bu bir kurumun tek başına yapabileceği bir şey değil. Bu anlayışın tüm kurumlar tarafından benimsenmesi, içselleştirilmesi için StartupDostu.com platformunu hayata geçirdik. Sektör olarak hayalimizin peşinden gittiğimizde bu hayalimizi bir gün gerçekleştireceğimize şüphemiz yok, yeter ki her gün akşam kafamızı yastığımıza koyduğumuzda o gün fintech adına neler yaptığımızı düşünelim…"

BKM
BANKALARARASI KART MERKEZİ

2017'DE NELER YAŞANDI?

57 MİLYON DOLARA ULAŞTI
Türkiye'de girişimlere üçüncü çeyrekte yapılan yatırımlar Startups.watch tarafından açıklandı. 2017'nin ilk 9 ayında erken dönem girişimlere 57 milyon dolar yatırım yapıldı. Bu rakam geçtiğimiz yıl 38 milyon dolardı. Yani ilk 9 aylar karşılaştırıldığında erken dönemdeki yatırım ilgisi oldukça artmış.

YÜZDE 30'U FINTECHLERE
Geç dönem yatırımlar anlamında ise geçtiğimiz yıl 19,3 milyon dolar yatırım yapıldı. Bu yıl ise bu rakam 37 milyon doların biraz üzerinde. Erken ve geç toplam yatırımları göz önüne aldığımızda ise 2016 yılında ilk 9 ayda 57,5 milyon dolar yatırım yapıldı. Bu yıl ise bu rakam 94,3 milyon dolar seviyesinde. Ülkemizde 2017'de yapılan toplam yatırımlarının yaklaşık yüzde 30'u fintechlere yapıldı.

BAŞARILI ÖRNEK

"9 BİN KAYITLI KULLANICIMIZ VAR"

Sayıları az da olsa Türkiye'de de sosyal girişimler kuruluyor. Givin de bunun güzel örneklerinden biri… Fazlalık olarak duran eşyaların satış geliriyle sivil toplum kuruluşlarına destek olmak amacıyla kurulan Givin, bugün 9 binin üzerinde kayıtlı kullanıcıya sahip. Bu sosyal girişimin ortak kurucularından Başak Süer ile konuştuk:


Başak Süer
Ali Aksakarya

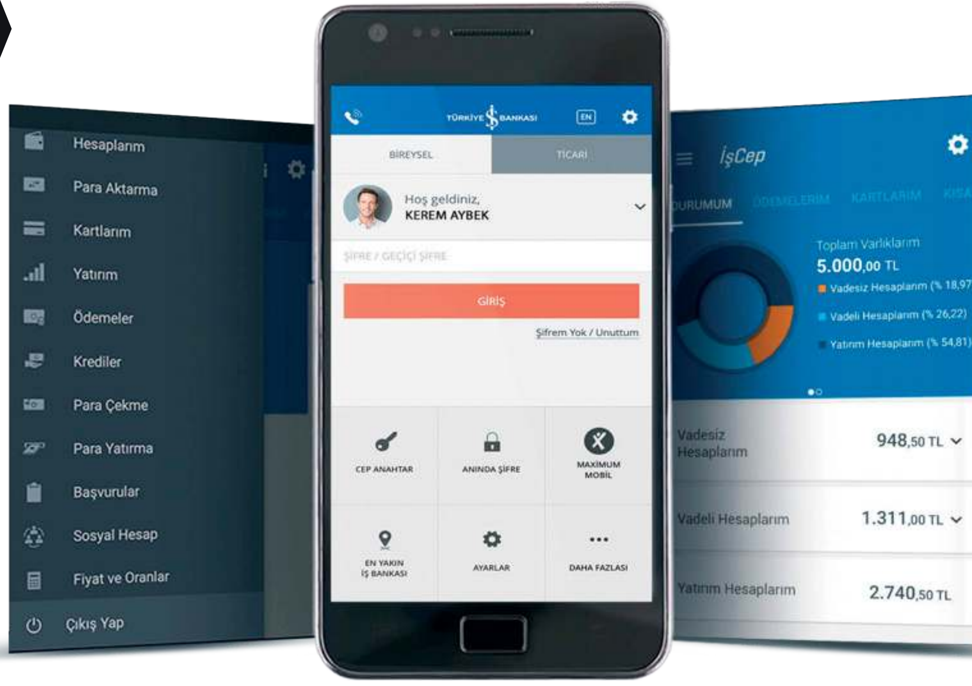
"25 BİN TL FON YARATTIK" "Sosyal fayda odaklı, sivil toplam kuruluşlarına fon yaratan bir 2. el eşya pazaryeri platformu kurduk. TEGV, TOG, Koruncuk ve Tohum Otizm Vakfı gibi sivil toplum kuruluşları için desteğe dönüştürüyoruz. İlk etapta mobil uygulama ile yola çıktık. Yakında bir de internet sitesi kurmayı düşünüyoruz. Givin ile sivil toplam örgütlerinin belirli projeleri seçilerek yapılan alışveriş bağış olarak bu kurumlara verilebiliyor. Platformda 125 bin TL'lik potansiyel oluşturduk. Bugüne kadar 25 bini gerçekleşti.



KENDİ KENDİNİ BÜYÜTÜYOR İş fikri benden çıktı. Bir arkadaşım beni ortağım Ali Aksakarya ile tanıştırdı. Bu sürdürülebilir bir platform, işlemlerden yüzde 20 hizmet bedeli alıyoruz. Bu şekilde de Givin, kendi kendine yeten ve büyüten bir sosyal girişim olabiliyor. Ödemelerde BKM Express ile çalışıyoruz. BKM ilk destekleyicilerimizden, yaptığımız ortak kampanyalarla da bizi destekliyorlar. Finansal destek için kurumsal yatırımcı arıyoruz.

HEDEF 600 BİN TL BAĞIŞ Yatırım aldıktan sonraki ilk yılda 100 bin kullanıcıya ulaşmak istiyoruz. Bağış tutarımızı da 600 bin TL'ye çıkarma hedefimiz var. Ardından Givin'i yurt dışına açmayı düşünüyoruz. Platformumuzda ayrıca STK'lara yapılan desteklerin hangi amaçlar için kullanıldığını gösterebilmek için gerçekleştirilen projelerin bilgileri de yer alıyor. Dünyada direkt Givin örneği bulunmuyor. Dünyada online müzayedelerle, etkinlik fırsatlarıyla sivil toplam kuruluşlarına bağış almak üzerine girişimler mevcut."

TÜRKİYE İŞ BANKASI



İŞCEP 10 YAŞINDA

Türkiye'nin ilk mobil bankacılık uygulaması olan İşCep, 5 milyona yakın müşterisiyle 10'uncu yılını kutluyor. "İşCep"i müşterilerinin hizmetine sunarak sektörde bir ilki gerçekleştiren İş Bankası'nda bugün neredeyse her 2 işlemden 1'i İşCep'ten yapılıyor.

İş Bankası, kurulduğu günden bugüne yenilikleri ve kolaylıklarıyla Türkiye'nin yaşadığı tüm büyük dönüşümlere öncülük ediyor. 1990'ların başında "803 kapılı tek şube" sloganıyla tüm şubelerinde gerçek zamanlı elektronik bankacılık işlemlerine geçişi tamamlayan İş Bankası, 1997'de Türkiye'de ilk internet bankacılığını başlattı. 2000'lerin başında bankacılık işlemlerini mobil platformlara taşıyarak daima teknolojinin gittiği yönü gören İş Bankası, zamanında pozisyon alarak bankacılık sektörüne yön verdi ve vermeye de devam ediyor. Müşterilerinin sadece bankası değil yaşamlarına değer katan, yaşam tarzlarına ve evrelerine uygun teklif ve çözüm önerileriyle birlikte "yol arkadaşı olma" vizyonuyla yanlarında olmayı hedefleyen banka, dijital temas noktaları özelinde işlem çeşitliliğinin sürekli artması yönünde çalışıyor; her ay mobil uygulamalarına yeni özellikler kazandırmaya devam ediyor. Hizmet tasarımlarında dijital bakış açısı ve inovatif fikirler ışığında hızlı, kolay ve ulaşılabilir olacak şekilde müşterilerine temas ettiği her noktadaki deneyimin iyileştirilmesini amaçlıyor.

Bugün İş Bankası, 5 milyona yakın müşterisine 7 gün 24 saat dilediği yerden dilediği zaman 250'ye yakın bankacılık işlemini kolayca gerçekleştirme imkânını İşCep ile sunuyor. İşCep'in bankadan yapılan tüm işlemler arasındaki payı son 5 yılda 16 kat arttı.

YENİLİKÇİ HİZMET YELPAZESİ

İşCep ile banka müşterileri şu hizmetlerden yararlanabiliyor:

İşCep Anında Kredi ile krediye ihtiyacınız olduğunda 7 gün 24 saat kredi başvurusunda bulunabilir, şubeye gitmeye gerek kalmadan kredi

işlemlerinizi kolayca tamamlayabilirsiniz. Üstelik kredi başvurunuz onaylandığı an krediniz hesabınıza aktarılır.

- **İşCep'ten açacağınız Vadeli Hesap** ile geleceğiniz için birikim yapmak çok daha kolay. Kurulduğu günden bu yana tasarrufun öncüsü olan İş Bankası'nın İşCep'ten sunduğu avantajlı faiz oranlarına sahip Vadeli Hesap ile bugünden birikim yaparak gelecekte rahat edebilirsiniz.
- **İşCep Mobil Borsa** ile piyasalar her yerde yanınızda. İş Bankası'nın Türkiye'de bir ilk olarak hayata geçirdiği İşCep Mobil Borsa'da piyasalara ilişkin haberlerden teknik analizlere, kademe analizinden takas dağılımı ve şirket bilanço bilgilerine kadar borsada işlem yaparken ihtiyaç duyacağınız tüm veriler mevcut. Derinlikli veri paketiniz varsa Mobil Borsa ile bu verilere ulaşabilir, anlık borsa verilerini izleyerek hisse senedi ve varant işlemlerinizi kolayca dilediğiniz yerden gerçekleştirebilirsiniz.
- **iMessage** mesajlaşma servisiyle paraya ihtiyacınız olduğunda bir mesajla para isteyebilir ya da sevdiklerinize kolayca para gönderebilirsiniz. Yapmanız gereken tek şey iMessage Store Yönet menüsünden İşCep eklentisini açmanız ve bir defaya mahsus olmak üzere İşCep'ten iMessage için kullanacağınız hesabı tanımlamanız.
- **Siri** uygulamasıyla İşCep'ten havale yapmak da çok kolay. Bir defaya mahsus olmak üzere "Ayarlar-Siri" menüsüne girerek izin verdikten sonra sesli komut ile havale yapabilirsiniz.
- **Sosyal Hesap** ile sosyal hayatınızdaki organizasyonlarda eş, dost ve akrabalar arası para aktarımını kolayca gerçekleştirebilirsiniz. Belirlenen hesaba kolayca para aktarmalarını isteyebilir, size iletilen organizasyon taleplerine hızlı bir şekilde karşılık verebilirsiniz. Sosyal Hesap ile düzenlenen organizasyonlarda 50 kişiye kadar katılımcıdan para isteyebilir, size iletilen tutarları anlık olarak takip edebilirsiniz.
- **Karekod ve bluetooth'la para çekme ve yatırma** ile kartınızın yanınızda olmaması artık sorun değil. Bankamatiklerden İşCep sayesinde hem hızlı hem de kolay bir şekilde kartsız para çekebilir ya da yatırabilirsiniz. Yapmanız gereken tek şey kare kod veya bluetooth teknolojilerinden birini kullanarak para çekme ya da yatırma işleminizi gerçekleştirmek.
- **Ücretsiz Wi-Fi** ayrıcalığından İşCepliler ücretsiz faydalanıyor. Ücretsiz internet hizmeti veren İş Bankası şubelerinde ve 5 bine yakın Türk Telekom Wi-Fi noktasından internete bağlanabilirsiniz. Kablosuz ağlar listesinde yer alan "İşCep Wi-Fi" ağından T.C. kimlik numaranızı ve İş Bankası'nda kayıtlı cep telefonu numara bilgilerinizi girdikten sonra, SMS ile gönderilecek onay kodunu ekrana yazıp İş Bankası'nın ücretsiz internet hizmetinden yararlanmaya başlayabilirsiniz.





- **Dijital Kumbara** ile İş Bankası, yıllardır çocukların severek kullandığı klasik kumbarayı dijitalleştirerek, küçüklerin dijital yoldan da para biriktirmesine olanak sağlıyor. İş Bankası müşterileri, telefonlarının bluetooth özelliği ile yakınındaki kumbaraları görebiliyor ve İşCep içerisindeki "Dijital Kumbara" menüsü ile Dijital Kumbara'ya anında para gönderilebiliyor. Dijital Kumbara sahibi çocuklar, istedikleri zaman kumbaranın dijital ekranından birikimlerini takip edebiliyor. Hatta birikim hedefi de tanımlanabilen Dijital Kumbara'nın ekranından birikimlerini ve hedefe yaklaşma durumunu izleyebilen çocuklar için birikim yapmak daha eğlenceli hale geliyor.



- **Western Union hizmeti** ile para gönderme ve alma işlemleri artık İşCep'te. İşCep kullanıcılarına Western Union ile dünya genelinde 200'den fazla ülke ve bölgeye dakikalar içerisinde para transferi imkanı sunuluyor.



ULAŞILABİLİR TEKNOLOJİ

"Yeni teknolojileri kullanmanın ötesinde bizim için esas olan teknolojileri ideal müşteri deneyimi yaratmak adına kolay ulaşılabilir, kullanılabilir servislere dönüştürmek" diyen İş Bankası Genel Müdür Yardımcısı Yalçın Sezen, konuyla ilgili şu değerlendirmeyi yapıyor: "Bu bakış açısıyla hemen hemen her ay geliştirdiğimiz yeni fonksiyonları İşCep içerisinde devreye alıyoruz. İdeal müşteri deneyimi odağı ile geliştirdiğimiz, zenginleştirdiğimiz hizmet çeşitliliğimiz ile İşCep'i tercih edecek müşterilerimizin sayısındaki artışın devam etmesi kaçınılmaz olacaktır. Günlük hayatımızın dijitalleşmesiyle değişen beklentiler ve davranışlar, dijital bankacılığın kapsamını işlemlerin internet ve mobil kanallardan gerçekleştirilmesi tanımının çok daha ötesine taşımış durumda. Dijital çağda müşteri analitiği, inovasyon ve müşteri deneyimi alanlarında yetkinliklerimizi sürekli geliştirerek, müşterilerimizin yaşam yolculuklarının her evresinde onlara eşlik edebilen ve hayatlarını kolaylaştıran bir çözüm ortağı olmaya devam edeceğiz."


Yalçın Sezen

Ayçe Tarcan Aksakal aaksakal@capital.com.tr

ÖNCE

Son 5 yıldır mobil ve internet teknolojilerinin içinden gelen deneyimli “beyaz yakalı” girişimcilerin sayısı artıyor. Büyük veri, bulut teknolojisi, SaaS, IoT ve Ar-Ge’ye yatırım yapan bu yeni nesil girişimcilerin başarısını belirleyen temel unsur ise kurdukları takımlar.

Girişim fonları ve melek yatırımcılar, ilk önce takıma bakıp buna göre yatırım kararı veriyor. Çoğu zaman takımı iyi ve yeterli bulmadıkları için yatırımdan vazgeçiyorlar.

Start up’lar için iyi bir takım oluşturmanın yolu birbirini tamamlayan, uyumlu üyeler bulmaktan geçiyor. Ego çatışmalarından uzak durmak, hedef birliği yapmak da takımın başarısını belirleyen önemli etkenler arasında.

İyi bir takımda üyelerin özellikleri kadar ekibin sayısı da önemli... Yatırımcılar tek bir girişimcinin kurduğu start up’lara yatırım yapmaktan çekinirken en az 2, en fazla ise 5 kişiden oluşan takımları tercih ediyor.

Yatırım çekmek için ürün ve pazarınızın çok iyi olması yeterli değil. Çok çalışmak da tek başına fayda etmiyor. Çünkü melek yatırımcılar, iş fikrinden önce start up’ı oluşturan takıma bakıyor. Tek bir kurucunun olduğu start up’lar yerine en az 2, en fazla 5 kişiden oluşan takımlar öne çıkıyor. İyi bir takım kurmanın ilk şartı ise birbirini tamamlayan, “iyi” ortaklar bulmaktan geçiyor. Uyumlu çalışmak, aynı vizyona sahip olmak, görev paylaşımı ve kriz yönetimi yapmak da iyi bir takımın olmazsa olmazı...

UYUMLULAR GÖZDE

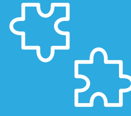
Uzmanlara göre bir start up’ı başarılı yapan en önemli unsur, güçlü bir takıma sahip olması. Özellikle erken aşama girişimlerde iyi bir takıma sahip olmak yatırım çekebilmenin ilk şartı olarak kabul ediliyor. Bu nedenle erken aşama girişimlerde, yatırımcılar ürün ve pazardan ziyade ekibe odaklanıyor, güven duymadığı, yaptığı işe tutkusunu ve inancını hissettiremeyen, geri bildirime açık olmayan takımlara yatırım yapmak istemiyor.

Bugüne kadar aralarında Scorp, Evreka, Ödeal’ın da bulunduğu 7 start up’a yatırım yapan Sanko Holding Yönetim Kurulu Üyesi ve Sanko Online CEO’su Turgut Konukoğlu, yatırım yapacağı start up’larda önce “takıma” dikkat ettiğini söylüyor.

“Daha çok ekipler radarımıza

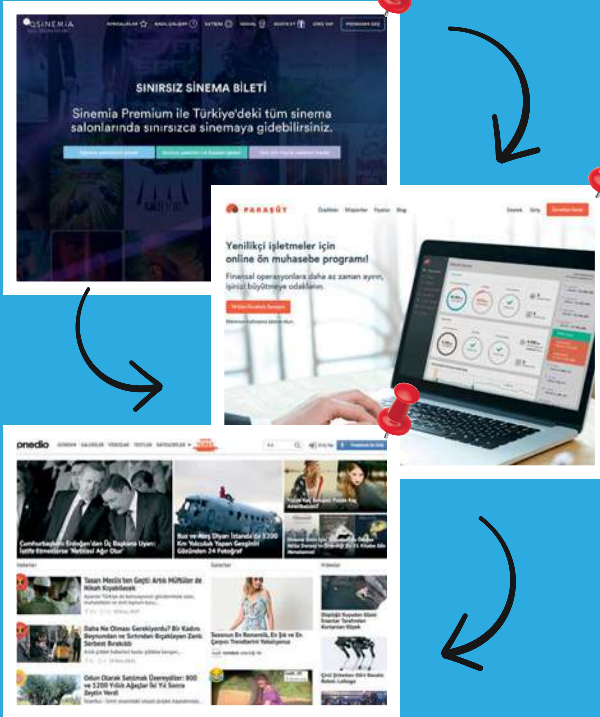

Turgut Konukoğlu





EKİP





takılıyor. Sayısız güzel fikir var, ancak çok azı kullanıcı tarafından sürekli tercih ediliyor" diyen Konukoğlu, sektör yatırımından ziyade işi yapacak ve yürütecek ekiplere yatırım yapma yönünde bir strateji izlediğini belirtiyor. Tahincioğlu Holding Yönetim Kurulu Başkanı Özcan Tahincioğlu'da, yatırım yapacağı start up'ta takıma bakan yatırımcılardan. Sinemia, Cosa, Paraşüt, Onedio, Cardtek gibi son yılların en hızlı büyüyen start up'larına yatırım yapan Tahincioğlu, birbirini tamamlayan, uyumlu ve farklı iş tecrübelerinden gelen ortakların bulunduğu start up'lar tercih ediyor.

DENGE ÖNEMLİ

Start up'larda iyi bir takımın olmazsa olmazlarını uyum, birbirini tamamlayan yetkinlik ve tecrübelerin bir araya gelmesi oluşturuyor. Tek bir kurucunun olduğu start up'lardan ziyade farklı tecrübe ve yetkinliklere sahip girişimcilerin bir arada olduğu ve uyumlu çalışmayı sağladığı girişimler daha hızlı başarıya ulaşıyor. Kurulduğu yıldan beri her yıl 3 kat büyüyen konaklama şirketi Blueground'un kurucu ortağı Kurtuluş Korkmaz, "Başlangıçtan itibaren start up hayatının dinamik yapısını seven ve takım olarak çalışmaktan zevk alan ekip kurmaya özen gösterdik" diyor.

Satmak istediğiniz evi, 3D ortamda oda oda gezilebilir hale getiren yeni nesil emlak sitesi Yuvaco'nun kurucu ortağı ve İK Direktörü Selen Erdem, start up'ı oluşturan ekibin uyumunun önemli olduğunu söylüyor. Erdem'e göre takım üyeleri arasında doğru görev dağılımı yapmak için belli fonksiyonlarda uzmanlaşmış kişilerin bir araya gelmesi lazım.

Erdem, iyi bir start up takımı kurmak için "Zorluklar karşısında pes etmeyen, hedef odaklı, mümkünse geçmişte farklı bir start up'ta rol almış kişilerle başlamak gerekiyor" diyor.

Mobil seyahat platformu Local Guddy'nin kurucu ortağı Emre Semercioğlu, bir takımda olması gereken en önemli özelliğin denge olduğunu söyleyerek "Takımımızda denge çok iyi. Birbirimizi tamamlamamız ve anlaşabiliyor olmamız ekibimiz için çok yararlı" diyor.

EGO SAVAŞLARI

İyi bir takım kurmanın altın kurallarından biri, aynı hedefe kilitlenmiş "insan topluluğu" yaratmaktan geçiyor. Yemeksepeti'nin kurucusu ve CEO'su Nevzat Aydın, girişimciliğin ekip işi olduğunu belirterek doğru takımı kurmanın girişimin başarısı için kritik olduğunu belirtiyor. Aydın, ekip kurarken "doğru" kişileri seçmenin ve ekibe katmanın önemini vurgulayarak, "Emekleme aşamasından zirveye kadar her adımda doğru kişilerle yürümelisiniz. Yemeksepeti, ekibimizin yeteneği ve yaratıcılığı sayesinde bugün olduğu yerde. Bu yüzden şirket satışı sonrasında ekibimizle sadece mutluluğumuzu değil, kazancımızı da paylaştık" diyor.

Melek yatırımcılara ve girişimcilik konusunda çalışan uzmanlara göre takım kurarken dikkat edilmesi gereken önemli konulardan biri de kurucu ortaklar arasında yaşanması muhtemel "ego savaşlarını" önlemek. Her

EBRU DORMAN *STARTERSHUB YÖNETİM KURULU BAŞKANI*

"ÜYELER TUTKULU OLMALI"

AĞIR YÜK Start up'ın fikri, ürünü veya hizmeti ne kadar güçlü olursa olsun bunu hayata geçirmenin, büyümenin, sürdürülebilir kılmanın sorumluluğu takımın omuzlarında. Aynı bir binanın temelleri gibi ekip de çok sağlam ve dengeli olmalı.

İNANÇ Yaptığı işe tutkuyla bağlı, günün sonunda ne kadar kazanacağına değil nasıl fayda sağlayacağına odaklanan ve global vizyonu olan ekipler dikkatimi çekiyor. Kendine inanan bir ekip, karşılaştığı sorunlar



karşısında mazeret üretmek ya da başkalarını suçlamak yerine bir çözüm yolu bulacağına inanır.

ESNEKLİK Yatırım yaptığım takımlar, daha yolun başında kazanan takım olmayı seçiyor, buna önce kendileri inanıyorlar, işlerine, pazara, müşterilerine hakim, odaklı bir şekilde çalışıyorlar. Değişen şartlar doğrultusunda esneklik gösterebilmek de önemli.

girişimcinin içinde bir miktar "egoistlik" barındırdığını söyleyen Yeditepe Üniversitesi Ticari Bilimler Fakültesi, E-Ticaret ve Teknoloji Yönetimi Bölümü Öğretim Görevlisi Serdar Çınar, ego savaşlarının kurucuların ortak hedefe kitlenmesiyle bertaraf edilebileceğini belirtiyor. Aynı zamanda girişimci olan ve bugüne kadar birçok start up'ın kuruluşunda yer alan Çınar, "İyi bir takım olmak için ortak hedefe odaklanıp egosal hadiseleri geride bırakmanız lazım" diyor ve ekliyor: "Takım içinde olası çekişmeleri, gerilimleri ve irili-ufaklı problemleri bertaraf edebilmek adına başta iyi insanlarla yola çıkmak gerekiyor."


Serdar Çınar

EN FAZLA 5 KİŞİ

Start up'larda takımı oluşturan girişimcilerin kişisel özellikleri kadar takımın kaç kişiden oluştuğu ve görev dağılımlarının nasıl yapılacağı da önemli. Fongogo'nun kurucu ortağı, melek yatırımcı Ali Çebi, start up'larda iyi bir takımın en az 2, en fazla ise 5 kişiden oluşması gerektiğini söylüyor. Çebi, "Tek kurucu ortak zor olduğu gibi mutfakta fazla şef olması da tehlikeli olabilir" diyor.

Speakmates.com'un kurucu ortağı, melek yatırımcı ve girişimci Uğur Çırak da start up'larda ideal ekip sayısının ve ekip içindeki gereksinimlerin yapılacak işin niteliğine göre değiştiğini söyleyerek internet teknolojileriyle ilgili bir start up için 3 kişilik bir ekibin ideal olduğunu belirtiyor ve şöyle devam ediyor: "3 kişilik bir ekip ve bu ekibin içinde iyi bir lider, iyi bir iş geliştirici ve iyi bir satış ve pazarlamacının olması ideal olur."

Profesyonel olarak 50'den fazla şirkete, melek yatırımcı olarak da 5 start up'a yatırım yapan StartersHub Yönetim Kurulu Başkanı Ebru Dorman'da, 2 kişilik bir kurucu ekipte birinin teknik, diğerinin ise ticari odaklı olmasının ideal olduğu düşünüyor.

Dorman, 3 kişilik kurucu ekipten oluşan start up'larda ise birinin teknik, diğerinin ürün, öbürünün ise satış odaklı olmasını tavsiye ederek, "Start up'ın kurucu takımındaki ekipten en az birinin girişimin faaliyet alanında sektör tecrübesinin olması faydalı. Lansman ve büyüme aşamasında operasyon yönetimi, pazarlama ve finans gibi konularda uzman takım üyelerinin olması start up'ın ilerleyişini kolaylaştırır" diyor.

> "Melek yatırımcı ve girişimci Uğur Çırak, "İnternet teknolojileriyle ilgili bir start up için 3 kişilik bir ekip ideal olur" diyor."

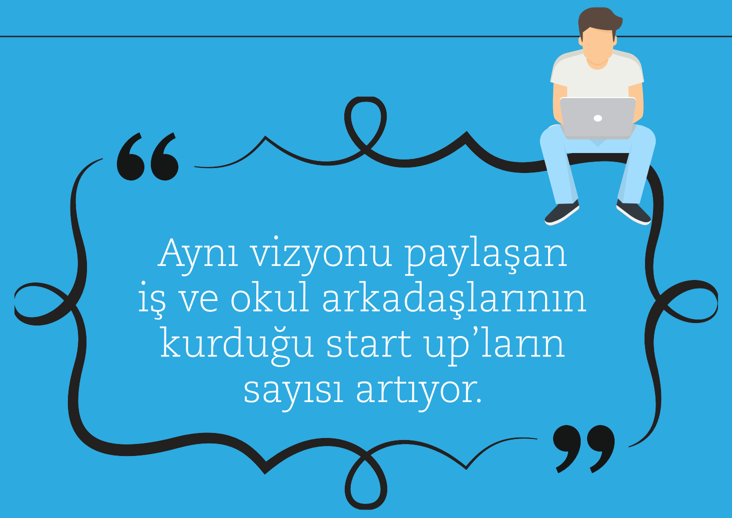


AYNI VİZYON

Son yıllarda başarılı performans gösteren start up'ları oluşturan kurucu



takım üyelerinin en önemli özelliklerinden biri çok yakın arkadaş olmaları… Genellikle aynı vizyonu paylaşan, iyi eğitimli takım üyeleri, ya okul ya iş arkadaşları olarak karşımıza çıkıyor. Büyük bir kısmının en az 5 yıl iş deneyimi de bulunuyor.
Yuvako'nun kurucu ortağı Selen Erdem, kendisi dahil 4 kurucu ortağın daha önceden tanıştığını ve yakın arkadaş olduğunu belirtiyor.
Kolektif House'un yönetim kurulu üyesi ve yatırımcısı Umur Gençoğlu, şirketinin başarısında takım üyelerinin çok iyi arkadaş olmalarının ve aynı vizyonu paylaşmalarının önemli bir etken olduğunu söylüyor. Gençoğlu, "Kolektif House'a yatırım yapmamdaki sebep, yakın arkadaşım olan kurucularına ve oluşturdukları takıma olan inancımdı" diyor ve ekliyor: "Aynı vizyonu paylaşabildiğim bu takım olmasaydı henüz o aşamadaki bir şirkete yatırım yapma fikrini çok daha riskli görebilirdim."



FARKLI DENEYİMLER

Önümüzdeki dönemde start up'larda takımlar kurulurken en çok üzerinde durulan konulardan biri de "cross-discipline" yani değişik disiplin ve uzmanlıklara sahip girişimcilerin bir araya gelmesi olacak.
Endeavor Türkiye Yönetim Kurulu Başkanı Emre Kurttepeli, gelecek 5 yılda "cross-discipline" konusunun daha etkin ve önemli hale geleceğini belirterek bu durumun değişik uzmanlık ve disiplinlerden gelen girişimcilerin bir arada çalışmasını sağlayacağını söylüyor.
Kurttepeli, "Tıp mezunu bir doktor, bir bilgisayar mühendisi, bir endüstriyel tasarımcı ve bir işletme mezununun başlattığı bir girişim, hayatımızda küçük kolaylıklar sağlamanın ötesinde büyük değişiklere

JOACHIM BEHRENDT *BIC ANGELS KURUCUSU*

"ÇATIŞAN EKİP KAYBEDİYOR"

TECRÜBE **Start up'larda iyi bir takım oluşturmak için üyelerin iş yükünün üstesinden gelebilecek yetenek ve becerilere sahip olması gerekiyor. Tercihen yapacakları işlerle alakalı önceden tecrübeli olmalılar. Bir araya gelecek girişimcilerin sürekli iş birliği içinde hareket etmesi ve oluşan problemleri beraber çalışarak aşması çok önemli.**

DİSİPLİN **Sezgileri kuvvetli, pazara hakim, iletişim becerisi yüksek takım üyeleri, girişimleri bulunduğu noktadan daha ileriye taşımada kilit rol oynuyor. Ayrıca takımlarda iş disiplini ve motivasyon yüksek olmalı, takım üyeleri yeri geldiğinde değişimden korkmamalı, yeni durumlara adapte olabilmeli.**



GÜVEN **Öncelikle takımın birlik olarak güven vermesi, yatırımcılar için çok önemli. Farklı alanlarda beceri ve yeteneğe sahip olmayan, kendi içinde koordine olamayan, sürekli çatışan ve problem çıkaran takımlar, yatırımcıları baştan kaybediyor. Ayrıca fikrine körü körüne bağlı, eleştiriye açık olmayan, fazla duygusal davranan, yeri geldiğinde değişimden korkan, sürekli bahaneler bulup hedefleri ileri tarihlere erteleyen takımlar da yatırımcıların güvenini kazanamıyor.**



AHMET ONUR *KOLEKTİF HOUSE KURUCU ORTAK*

"ORTAKLAR BİRBİRİNİ TAMAMLAMALI"

FARKLILIK **Start up'ta iyi bir takım kurmak için birbirini teknik ve karakteristik olarak tamamlayan ortaklar gerekiyor. Birisi çok disiplinli, köşeli ve topraklanmış ise diğeri daha yaratıcı, yuvarlak ve uçan bir havaya sahip olmalı.**

İYİMSER **Ekibin bir kısmının iyimser olup diğerlerinin gerçekçi olması, ortakların devamlı olarak kendilerini dengelemlerine yardımcı olup doğru kararlar almalarına yardımcı olur.**

DENGE **Start up olarak kısa sürede çok fazla konuyu ve problemi çözmeniz gerekiyor. Kuruculardan birinin muhasebe, finans gibi ofis işlerinde; ve diğer ortağın ise pazarlama, satış gibi ön ofis işlerinde iyi olması ve bu gibi dengelerin sağlanması büyük bir avantaj.**



yol açan yeni hizmetlerin oluşmasına yol açacak" diyor. Son dönemde öne çıkan start up'ların hemen hepsi IT, mobil ve e-ticaret üzerine odaklandıkları için iyi bir start up takımı oluşturmanın altın kurallarından biri de yazılım ve IT alanlarında deneyim kazanmak olarak kabul ediliyor.

Moofio'nun kurucularından Can Aksoy, kurucu ortakların hepsinin farklı alanlarda iş tecrübesi olduğunu söylüyor. Farklı alanlarda elde edilen sektör tecrübelerinin ekibi kurarken avantaj sağladığını belirten Aksoy, "Benim 3, Efe'nin ve Tuğrul'un 5'er yıllık iş deneyimi vardı. 3'ümüzün de farklı sektör ve alanlarda tecrübe sahibi olması elbette bize oldukça faydalı oldu" diyor.


Umur Gençoğlu

> Moofio'nun kurucularından Can Aksoy, "Kurucu ekibin farklı sektör ve alanlarda tecrübe sahibi olması çok faydalı oluyor" diyor.

AVANTAJLI TAKIMLAR

Melek yatırımcılar temelde güven veren ve sonuca gidebileceğine inandıkları ekibe yatırım yapmayı istiyor. Buna karşın fikrine olan inancını ispatlayamayan girişimcilere ve yalnızca yaratıcı bir fikri olan, ancak işin yönetim/organizasyon alanında bilgi ve deneyimi olmayan girişimcilere yatırım yapmaktan kaçınıyorlar.

Gençoğlu Grup Yönetim Kurulu Üyesi ve melek yatırımcı Umur Gençoğlu, yatırım kararı verirken kendisi için en önemli etkenin takımın açık görüşlü olması ve değişime ayak uydurması olduğunu söylüyor. BIC Angels Kurucusu Joachim Behrendt de birbirini tamamlayan ekiplere yatırım yapmaya özen gösterdiğini anlatıyor. Behrendt, "Yatırımlarımız arasında yer alan Lala Eğitim, kurucu ortakları itibariyle birbirini çok iyi tamamlayan bir ekipten oluşuyor. Ekibin kendi içerisinde güçlü yönlerini bilmesini ve görev dağılımını bu şekilde yapmasını önemsiyoruz" diyor.

Fongogo'nun kurucu ortağı, melek yatırımcı Ali Çebi ise ayağı yere basmayan, şirketlerini yurt dışına açma kapasitesi görülmeyen girişimcilerin yatırım almasının zor olduğunu belirterek iyi bir takımın olmazsa olmazlarını vizyon, görev paylaşımı ve kriz yönetimi olarak özetliyor. ●


Ali Çebi

Ahmet Özokur, 2 yıl önce aile şirketi Yıldız Holding'den istifa etti, Vera Capital'i kurdu. Türkiye'deki ilk yatırımını teknoloji inkübasyon platformu Verapi'ye yapan Özokur, erken aşama yatırımları tercih ediyor. "2 yılda 50 start up'a yatırım yapacağım" diyen Özokur, 50 milyon dolarlık bir yatırım bütçesine sahip. Ayrıca Verapi'de 2 yılda 1 milyar dolar değerinde dataya ulaşmayı hedefliyor.



"50 START UP'A 50 MİLYON $ YATIRACAĞIM"

AYÇE TARCAN AKSAKAL aaksakal@capital.com.tr



hmet Özokur, Ülker Ailesi'nin üçüncü kuşak temsilcisi. Ülker'in yaptığı marinalar, Starcity ve Ülker Sport Arena, onun eserleri arasında. Bir dönem grubun çikolata işlerini yöneten ve 2 yıl önce holdingdeki görevlerinden istifa edip kızının adını verdiği Vera Capital'i kuran Özokur, ilk kez üniversiteden sonra adım attığı girişimciliğe ikinci kez döndüğünü söylüyor.
"Girişimci yönüm dayım Murat Ülker'e benziyor" diyen Özokur, Silikon Vadisi ve Türkiye'deki start up'lara erken aşamada yatırım yapıyor. Özokur'un Türkiye'de yatırım yaptığı ilk girişim ise Verapi oldu. "Masamda bekleyen 9 yatırım daha var" diyen Özokur fintech, tarım ve yapay zekayla ilgili start up'larla ilgileniyor.
Silikon Vadisi, İngiltere, İspanya ve Portekiz'deki start up ekosistemini de yerinde inceleyen Özokur, önümüzdeki 2 yılda 50 start up'a 50 milyon dolar yatıracak.
35 yaşında ikinci kez girişimciliğe dönen Özokur ile hedeflerini ve yatırım stratejisini konuştuk:

Neden aile şirketinizden ayrıldınız?
Yıldız Holding ve pladis hızla profesyonelleşen ve büyüyen kurumsal organizasyonlar. Aile üyelerinin işin içindeki yeri azalmaya başladı. Benim için de yönetim kurulları seviyesinde işleri idare etme fırsatım vardı. Daha çok gencim ve kariyerim girişimcilikle başladığı için aileme bazı sorumluluklar almak kaydıyla tekrar bir macera yaşamak istediğimi belirttim ve müsaade istedim. "Teknoloji işleri yapmak istiyorum, girişim sermayesi kuracağım" dedim. Hem Türkiye hem Avrupa'daki bazı şirketlere yatırım yapmak istediğimden bahsettim. "Daha önce denemiştin bir daha deneyebilirsin" dediler ve yolculuğum başladı.

Daha önceki girişimcilik maceranız neydi?
Üniversiteyi Amerika'da okudum. Daha sonra Londra'da pazarlama ve işletme alanında yüksek lisans yaptım. Londra'da okurken gençliğin verdiği heyecanla birtakım işler yapmak istedim. Hiçbir zaman Yıldız Holding'in çatısı altında çalışmayı düşünmedim. 2004'te İngiltere'den dönünce yine aileme gidip girişimde bulunmak istediğimi belirttim. O zaman da ailem yine bu talebimi hoşgörüyle karşıladı ve bana holdingin bilişim şirketlerinin hisselerini verdi.

Sonra ne oldu?
23 yaşımda hep hayalim olan teknoloji perakendeciliği yapmaya başladım. 3,5 yıllık bir yolculuk oldu. Ancak finansman bulma konusunda çok büyük sıkıntılar yaşadım. Kendi gücüm ve şirketin ürettiği güç, finansman sıkıntısını karşılamaya yeterli olmayınca yine aileme gittim. "Bu iş kötü değil ancak daha büyük finansmana ihtiyaç var, ben yapamıyorum" dedim. O gün bana, "Biz bu işi alalım" dediler ve teknoloji işini ayrı bir yapı içine koydular, böylece holdingde çalışmaya başladım. İnşaat grubuna genel müdür olarak başladım.

"GİRİŞİMCİ YÖNÜM DAYIMA BENZİYOR"

"BİLGİLENDİRİYORUZ" Girişimci yönüm dayıma benziyor. Genetik yapacak bir şey yok. Yatırım yaptığım alanlardaki yeniliklerle ilgili holdingi sürekli bilgilendiriyoruz.

"ÖĞRENME SÜRECİ" Holdingin dışında bir iş yapıyorum ancak bunların hepsi bir şekilde konu olarak Yıldız Holding'e bağlı. Sonuçta holdingin hissedarıyım ve yaptığım işler oraya da faydalı olsun istiyorum. Dünyadaki büyük gıda şirketlerinin de girişim sermayesi ayağı var. Ben de onlar gibi dünyadaki yeni teknolojileri görmek için yeni şirketlere yatırım yapıyorum aynı zamanda bunlardan öğreniyorum.

"KONTRATIMDAKİ MADDE" Bu yaştan sonra yeni teknolojileri okula gidip öğrenecek halim yok, 20 yaşındaki gençlerden öğreniyorum. Silikon Vadisi'nde yatırım yaparken her zaman bu yatırımı Türkiye'ye getirip getiremediğimize bakıyorum. Kontratımda mutlaka olan bir madde var; o da Türkiye haklarını istemek oluyor.

Teknoloji şirketine ne oldu?
Hızlı Sistem adında yaptığımız işler, bugün cirosu 1 milyar TL'ye ulaşan Penta'ya dönüştü.

Yıldız Holding'deki en son göreviniz neydi?
Global sinerji başkanı olarak ayrıldım. Godiva, Ülker, United Biscuits arasındaki sinerjilerden değer yaratma sorumluluğu bendeydi ve yaklaşık 500 milyon dolarlık iş hacmini yönetiyordum.

Büyük bir işi yönetirken girişimciliğe dönmek istediğinizden nasıl emin oldunuz?
İşlere çok erken yaşlarda tepeden bakmaya başladım. Ancak karakterim ve genetiğim itibariyle çok fazla işlerin içinde olmayı seven birisiyim. Detayları seven, hamura, ürüne, tüketiciye, teknolojiye dokunmayı seven bir insanım. Holding içinde yükseldikçe kademeler içinde kayboluyorsunuz. Aslında sizden beklenen biraz daha vizyoner ve global bakmanız oluyor. Ancak içinizdeki bir taraf sizi aşağı çekiyor. Bunu çok fazla hissedince ayrılmam gerektiğini gördüm.

YATIRIM BÜTÇENİZ NEDİR?
"2 yılda 50 milyon dolar yatırım yapacağım."

Ayrıldıktan sonra ilk ne yaptınız?
Vera Capital'i kurarken 2015'te ilk bir yılımı yurt dışındaki start up'ları gezmeye, onları incelemeye harcadım. 2016'ya kadar hiç yatırım yapmadım.
Silikon Vadisi'nde, Almanya, İngiltere, İspanya ve Portekiz'de zaman geçirdim. Bu ülkelere gidip girişimcilik sistemlerinde neler oluyor, bu şirketler nasıl büyüyor diye araştırdım. 2016'ya gelince istediğimin ne olduğunu biliyordum. Yeni, iyi fikri bulup bunun bir parçası olmak istiyordum. Gönlümden geçen de bunun Türkiye'den olmasıydı. Bunun üzerine kendime bir strateji geliştirdim ve adım adım tuğlaları yerine koymaya başladık. Son bir yılda güzel şeyler yaptık.

Bulduğunuz iyi fikir neydi?
Elektrikli otomobil veya taksi şirketi kuramam, ancak bütün fikirlerin üzerinde inşa edilebileceği bir platform yapabilirim düşüncesiyle yolculuk başladı. Bu arada yurt dışında da start up'lara yatırım yaptım.

Hangi şirketlere yatırım yaptınız?
Hoşuma giden şirketlere. Bunların çoğu maalesef Amerika ve İngiltere'de oldu. Türkiye'de de Verapi adını verdiğimiz platformu inşa ettim. 2 hafta önce ilk beta sürümü ve demosu çıktı. 6 ay içinde lansmanını yapacağız.



"KENDİ YAZILIMIMI GELİŞTİRİYORUM"

"BEBEĞİM VERAPİ" Vera Capital'in dışında başka işlerim var. Bunlar da büyük işler, ancak benim için bebek Verapi. Mesaimin büyük kısmını burada geçiriyorum. Vera benim kızımın adı, sevdiğim işlerimi kızımın adından türetiyorum.

"MİLLİLEŞTİRDİM" Elektrik elektromekanik şirketim Elkon'da 300 kişi çalışıyor. 30 milyon Euro'luk bir şirket, gemilerin elektrik ve elektronik sistemlerini yapıyor. Türk donanmasında gördüğünüz bütün gemilere hizmet veriyoruz. Bu şirket Hollandalı bir şirketti, 3 yıl önce satın alarak millileştirdim.

MOBİL ÖDEME APLİKASYONU Grena adında gayrimenkul şirketim var. Bağdat Caddesi'nde kentsel dönüşüm projeleri yapıyor. Bu da 100 milyon TL'lik bir iş. Ayrıca yazılım geliştiricilerin dünyasını öğrenmek için kendim yazılım geliştiriyorum. Yazdığım app'in konusu mikro kredi ve fintech'ler üzerine, akıllı telefonlar üzerinden mobil ödeme ve mobil kredilendirmeyi sağlayacak. 6 ay içinde bitmiş olur.

Yurt dışında kaç şirkete yatırım yaptınız?
Şu ana kadar 6 şirkete yatırım yaptım. Bunlar fintech, tarım, perakende ve süpermarket teknolojileri alanında.

Toplam yatırım tutarı nedir?
Türkiye dahil bu zamana kadar 5,5 milyon dolar tutarında yatırım yaptım. Erken aşamada yatırım yapıyorum, kendimi girişim sermayesi olarak adlandırıyorum. Fikirleri çok erken aşamada yakalamak istiyorum ve bir girişime en fazla 1 milyon dolar, en az 500 bin dolar yatırım yapıyorum.

Yatırım stratejiniz nasıl?
Mümkünse daha şirket oluşmadan girip private equity'nin girişinden bir önceki aşamada çıkmak istiyorum. Daha şirket oluşmadan girersem 10 çarpan kazanma şansım var. Ancak çok hoşumuza giden bir şirket olursa orada ilelebet kalabiliriz.

İlk girişiminiz Verapi ne yapıyor?
Verapi aslında bir teknoloji inkübasyon platformu. Müsaade edildiği ölçüde teknolojiye bağlı dünyadaki her datayı toplayabiliyor. Türkiye'de böyle bir platform hiç yapılmadığı için bunun yerli ve milli olması çok değerli. Yazılım geliştiriciler platform üzerindeki bilgileri alıp bunun üzerine yeni yazılımlar inşa edebilecek. Bu platform üzerinden gelecekte pek çok start up doğabilir. Baktığınızda bugün Silikon Vadisi'nde bu kadar çok start up doğmasının sebebi Amazon'dur. Amazon Web Services şu anda bizim yaptığımız işi yapıyor. API'ler üzerinden alışverişten elde ettiği dataları zenginleştirerek başka insanların kullanımına sunuyor ve bunun üzerinden yeni ürünlerin, çıkmasına vesile oluyor. Biz de minyatür bir Amazon'uz.

Verapi'de kaç kişi çalışıyor?
ODTÜ, İTÜ ve Boğaziçi Üniversitesi'nden 26 mühendis var. Bu arkadaşlar gece gündüz start up zihniyetiyle çalışıyor. Ben de gece gündüz bununla uğraşıyorum. En sevdiğim şey kanepede uyumak, burada onu yaşayabiliyorum.

Şu anda geldiğiniz nokta nedir?
12 aylık bir çalışmanın sonucu olan ilk ürünümüz veri analiz aracı Cogito çıktı. Beta versiyonu yazılım geliştiricilere test olarak verilmeye başlandı. Gördüğüm ürünler içinde şu anda en iyi data analiz aracı. 6 ayda bütün platform tamamlanmış olacak. İlk etapta hedefimizde fintech'ler ve perakendeyi, mikro krediyi birleştiren girişimler var.

Ürün çıktıktan sonraki hedefiniz nedir?
2 yılda 1 milyar dolar değerinde dataya ulaşacağım. Bu, 5 milyar data hücresi ediyor. Ayrıca Verapi'nin tek oyun alanı Türkiye değil. Yakında Londra'da bir girişimimiz olacak.

Bundan sonraki hedefiniz nedir?
Masamda bekleyen 9 yatırım var, bunların hepsi Türk şirketi. Önümüzdeki 2 yılda ise 50 şirkete 50 milyon dolar daha yatırım yapacağım. Bunlardan 20'si Türkiye'den olacak, büyük bir bölümü ise yurt dışından.

Radarınızda hangi start up'lar var?
Fintech, yapay zeka, artırılmış gerçeklik, tarım ve perakende teknolojileri ilk sırada yer alıyor. ●

KAÇ YATIRIM İÇİN ÇALIŞIYORSUNUZ?
"Masamda bekleyen 9 yatırım var."

"FİKİR UMRUMDA DEĞİL, PARA KAZANMAK İSTİYORUM"

GİRİŞİMCİLERE DESTEK
Parayı bankaya koysak hiçbir zaman 10'a katlayamayacağız. Ancak start up'lara yatırım yaparsak paramızı 3 yılda 3'e, 5 yılda 10'a katlama şansımız var. İşin manevi tarafı apayrı. Hem girişimcilere destek oluyoruz hem tutkumun ötesinde memlekete, insanlara hayırlı bir iş yapıyoruz.

"MELEK YATIRIMCI AZ"
Türkiye'de 2'nci yatırımı yapacak büyük melek yatırımcılar yok. Bu nedenle Silikon Vadisi'ne gidiyorum. Orada işler çok hızlı büyüyor. Silikon Vadisi'nde bir sigorta şirketine girdiğimde değeri 1,5 milyon dolardı. 10 ayda 3'üncü kez yatırım aldı ve değeri 33 milyon dolara çıktı.

GİRİŞİMCİ NEYİ ANLAMALI?
Türkiye'de şu anda bir şirketin değerini 10 ayda 30'a katlandığını görmek imkansız. Çünkü işi büyütmek için para koymak gerekiyor. Hiçbir fikir yapılana kadar 5 para etmez. Girişimcinin bunu anlaması lazım. Fikir benim umurunda değil, para kazanmak istiyorum.

Ayşegül Sakarya asakarya@ekonomist.com.tr

Amerikalı yatırımcılar yatırım yaptıkları start up'ların yüzde 10'unun hedefe ulaşmasını başarı olarak kabul ediyor. Türkiye'de ise oran yatırımcıya göre değişiyor. Türkiye'nin en hızlı yatırımcısı Hasan Aslanoba için kritik oran yüzde 10-30 arasında değişiyor. Melek yatırımcı Ali Rıza Babaoğlan ise elindeki portföyün yüzde 25'i başarılı olursa kendisini başarılı olarak görüyor.

Yatırımcının başarı hesabı



Cem Sertoğlu
"Fon olarak 3-4 kat getiri sağlamayı amaçlıyoruz."

Başarılı ve istikrarlı bir girişim için iyi bir fikir ve ekibin yanında fon da gerekiyor. Son 10 yıldır fikrini iyi anlatabilen girişimciler, kamu ve banka desteğinin dışında girişimci meleklerle de yoluna güçlenerek devam edebiliyor. Yatırımcılar iş fikrine ve ekibe inanırsa girişimcinin sermaye endişesi sona eriyor. Peki yatırımcılar yatırımlarının yüzde kaçı hedefe ulaşırsa bunu başarı olarak kabul ediyor? Türkiye'nin önde gelen melek yatırımcıları bu soruya farklı yanıtlar veriyor. Bugüne kadar 40'ın üzerinde girişime yatırım yapan melek yatırımcı Fırat İşbecer, bunlardan 6'sının herhangi bir değer yaratamadan faaliyetlerini sonlandırdığını, 2'sinin yatırdığı miktar civarında veya biraz daha az meblağlarla 'çıkış' yaptığını anlatıyor. "1 tanesinden ise çok ciddi bir geri dönüş elde ederek çıkış yaptım" diyen İşbecer, bunun kendisi için başarı olduğunu ifade ediyor. İşbecer'in 30'un üzerinde girişimi de faaliyetlerine devam ediyor.

Cem Has
"Kritik başarı oranı, yatırım yapılan start up'ın 8 ay içinde nakit akışı yakalaması ve 12 ay içinde pozitif kazanca geçmesidir."



Hasan Aslanoba
"Yüksek başarı sınıfı için beklentim yüzde 20, vasat başarı sınıfı için beklentim ise yüzde 30."

"3-4 KAT GETİRİ AMAÇLIYORUZ"

Lidyana.com'un kurucusu ve başkanı Hakan Baş, şimdiye kadar 18 şirkete yatırım yaptı. Bunlardan 2'si kapandı, 16'sı ise devam ediyor. 3'ünden 'çıkış' yaptığını belirten Baş, kendisi için kritik başarı oranının toplam yatırımlar içinde yüzde 20'lik başarıyı yakalamak olduğunu ifade ediyor. "Yüzde 30'dan az kapanan şirket oranını tutturmak da başarı kriteri" diyor.

Earlybird Venture Capital Yönetici Ortağı Cem Sertoğlu, 2014'te kurdukları 150 milyon dolarlık fonla bugüne kadar 13 yatırım yaptıklarını söylüyor. Bunlardan birinin beklenen performansı gösteremediği için sona erdiğini açıklayan Sertoğlu, diğerlerinin ise yoluna devam ettiğini anlatıyor. Kendi başarı kriterini de şöyle paylaşıyor: "Yatırımcı olarak başarıyı sadece çıkış yapan şirket oranı üzerinden değil, aynı zamanda bu şirketlerin çıkış değeri ve fona sağladığı geri dönüşle de ölçüyorum. Fon olarak 3-4 kat getiri sağlamayı amaçlıyoruz. Bunun için de yaklaşık yüzde 80 ve üzeri bir başarı oranını hedeflediğimizi söyleyebiliriz."

"2 YATIRIMDAN 1'İ BAŞARILI OLMALI"

Proline Ventures, son 1 yılda 3 yatırım yaptı. Yakın bir tarihte dördüncü yatırımını açıklamaya hazırlanan girişim, kendi geliştirdiği bir modelle çalışıyor. Mentorluk, koçluk, danışmanlık, eğitim ve iş ağı geliştirme desteklerinin tamamının tek bir noktadan verildiği 'SmartMix' olarak adlandırılan bu yatırım modeli çerçevesinde özellikle erken aşama olarak nitelenen girişimlere yatırım yapılıyor. Şirketin önceliği yatırım yaptığı start up'ların büyümesine katkı

Can Saraçoğlu
"Minimum 4 katı getiri hedefliyoruz."

sağlamak. Bu çerçevede de kendileri için koydukları başarı oranının daha yüksek olduğunu belirten Proline Ventures Müdürü Hakan Metin Akgün, "Yapmış olduğumuz her 2 yatırımdan 1'inin başarılı bir şekilde hayatına devam edebilmesine önem veriyoruz. 'SmartMix' yatırım modelimizle bu oranı ve hatta daha iyi istatistikleri yakalayabileceğimize dair büyük bir inanç taşıyoruz. Erken aşama girişimlerde yüzde 10'luk bir başarının genel kabuller arasında yer aldığını ifade edebiliriz" diye konuşuyor.

12 AYDA KAZANÇ ŞART

MODD/Group CEO'su Cem Has, bugüne kadar 90'ın üzerinde start up ile görüştüğünü ve bunların 4'üne yatırım yaptığını belirtiyor. Has'a göre kritik başarı oranı yatırım yapılan start up'ın 8 ay içinde nakit akışı yakalaması ve hemen ardından 12 ay içinde pozitif kazanca geçmesi. Bunun kendileri için iyi bir başarı oranı olduğunu ifade eden Has, "Global anlamda belirli bir oran olmasa da toplam fonun yüzde 30'u üzerindeki başarılar yatırım şirketleri için kabul edilebilir gibi gözüküyor" diyor.

Melek yatırımcı Ali Rıza Babaoğlan'ın bugüne kadar 8 farklı şirkete yatırımı oldu. Biri yatırımdan sonraki 1 ay içinde battı. Yatırımlarından bir diğeri olan Rekmob da 2 yıla yakın bir süre sonra sektörünün büyük şirketlerinden ReklamStore tarafından satın alındı. Şimdi yola Noluyo.tv, REM People, temizlikyolda.com, Lokalist ve Pandora Reality gibi şirketlerde devam eden ve aynı zamanda. Segmentify'da yönetim kurulu üyeliği yapan Babaoğlan, elindeki portföyün yüzde 25'i başarılı olursa kendisini başarılı olarak gördüğünü söylüyor. "Daha alt bir oran beni tatmin etmeyecektir" diyor.


Ali Rıza Babaoğlan

Ali Rıza Babaoğlan
"Portföyümün yüzde 25'i başarılı olursa kendimi başarılı olarak görüyorum."

HASAN ASLANOBA
ASLANOBA GROUP YÖNETİM KURULU BAŞKANI

"YÜZDE 40'I BAŞARISIZ OLABİLİR"

"TEK GİRİŞİM KURTARABİLİR" 2012 sonundan bugüne kadar 83 farklı girişime toplamda 77 milyon dolar yatırım yaptım. Bu 83 girişimden 22 tanesi sona erdi, diğerleri ise yoluna devam ediyor. Çok yüksek başarı sınıfı için beklentim yüzde 10 civarında; yani sadece 8 adedi yaptığım yatırımın 10 katından fazla getiri sağlayabilir. Yüksek başarı sınıfı için beklentim yüzde 20 civarında; yani sadece 17 adedi yaptığım yatırımın 3-10 katı getiri sağlayabilir.



YURT DIŞINDAKİ BEKLENTİ
Vasat başarı sınıfı için beklentim ise yüzde 30 civarında. Bu da sadece 25 girişimin, yaptığım yatırımın 1-2 katı getiri getirebileceği anlamına geliyor. Geriye kalan yüzde 40'ın ise başarısızlıkla sona ereceğini düşünüyorum. Yurt dışında da benzer oranlarda beklentiler söz konusu. Başarılı bir portföy için çok yüksek başarı elde etme potansiyeli olan girişimlerden 1-2 tanesini portföyünüze katabilmeniz çok önemli. Çünkü çoğu kez portföydeki en başarılı girişim tek başına bütün portföyü kurtarabiliyor.

"KURUCU EKİP ÖNEMLİ" Başarı oranımı artırmak için en başta doğru girişimcilere yatırım yapmaya çalışırım; çünkü kurucu ekip yatırım kararında en önemli kriter. Ayrıca iyi giden yatırımları takip eden yatırımlarla desteklemeye ve hisse oranlarımı artırmaya veya en azından korumaya çalışırım.

DÜNYADAKİ TABLO

Türkiye'de tablo böyleyken yurt dışındaki işleyiş ise Türkiye'ye kıyasla farklı. Fırat İşbecer, yurt dışında özellikle doymuş pazarlarda yatırımcıların her 10 yatırımdan 1'inden 10 katı veya daha fazla getiri beklediklerini anlatıyor. "Ama genel olarak baktığımızda aslında her 10 yatırımdan 6-7'si pek başarılı olamıyor" diyor.
Hakan Baş ise yurt dışındaki start up yatırımlarında genel kabul başarı oranının yüzde 20 olduğunu açıklıyor. Melek Yatırımcı Ali Rıza Babaoğlan, "Amerika'da yüzde 10 gibi

Hakan Baş
“Yüzde 30’dan az kapanan şirket oranını tutturmak da başarı kriteri.”

genel bir tabir var” diye konuşuyor.
Peki Türkiye’de melek yatırımcılar başarı kriterlerini yükseltmek için neler yapıyor? Yatırım yaparken özellikle nelere dikkat ediyor?
Babaoğlan, bu noktada nasıl hareket ettiğini şöyle anlatıyor: “Fikirlere yatırım yapmıyorum, şirket haline gelmiş en az 3 müşterisi ve 3-4 kişilik ekibi olan büyütülebilecek işlere odaklandım. Şirketlerin kendi çalışma alanlarıma uygun olmasına dikkat ediyor ve vakit buldukça içinde yer almaya çalışıyorum. Girişimciler kadar olmasa da onların yarısı kadar çalıştığımı söyleyebilirim. Olabildiğince ‘kör yatırım’ fırsatlarından uzak durmaya ve bildiğim sektörlerdeki işlere odaklanmaya çalışıyorum. Ayrıca sıkı iş takibi ve oturmuş bir satış modeli de girişimcilerden beklediklerim arasında.”

YENİ KRİTERLER

Tüm girişimlere başarılı olacağına inanarak giren yatırımcılardan Hakan Baş, bir projenin başarılı olması için en önemli etkenin kurucu ekip olduğunu düşünüyor. Bu sebeple gelen projelerde öncelikle ekibin kapasitesine göre karar veriyor. Baş, artık kazanç kısmını daha çok önemsediğini şu sözlerle anlatıyor:

“Sektöre ilk girdiğimde ekip ve işi sevdiysem para kazanma kısmını çok düşünmeden yatırımlar yapıyordum. Tabii ki projenin nerelerden para kazanacağını sorguluyordum, fakat artık benim için çok daha kritik bir karar verme kriteri oldu.”
Cem Sertoğlu da portföylerindeki başarılı şirket oranını artırmak için öncelikli olarak dikkat ettikleri kriterleri şöyle özetliyor:
“Yatırım yapacağımız şirketlerin 5-10 yıllık zaman diliminde 100 milyon dolar ve üzeri değere ulaşıp ulaşamayacağına bakıyoruz. Bunun olabilmesi için pazarın yeterince büyük olması ön koşullardan biri. Şirketi hedeflenen değere ulaştırabilecek kapasitede, alanında tecrübeli, kendini işine adamış girişimcileri desteklemeyi tercih ediyoruz. Ayrıca iyi anladığımız, yatırımcı olarak şirkete değer katabileceğimiz iş modellerine yatırım yapmayı tercih ediyoruz.” ●

Hakan Metin Akgün
“Yapmış olduğumuz her 2 yatırımdan 1’inin başarılı bir şekilde hayatına devam edebilmesine önem veriyoruz.”



CAN SARAÇOĞLU
STRING VENTURES KURUCU ORTAĞI

“BELİRSİZLİĞE YATIRIM YAPIYORUZ”

“12 TOHUM YATIRIM YAPTIK” Bugüne kadar 12 adet tohum yatırım yaptık. Geçen iki yılda satışla sonuçlanan bir başarı hikayemiz var. Türkiye’den İsrail’e ilk satışı gerçekleştirdik. İsrail, Silikon Vadisi’nden sonra dünyada ikinci sırada gelen ekosistem. Diğer şirketlerimizden ikisi başarısız oldu. Bir portföy şirketimiz de hisse transferi şeklinde, kendi alanında daha büyük bir şirkete dahil oldu. Portföyde yer alan diğer 8 şirketimiz gayet iyi gidiyor, aldıkları yeni yatırımlardan şu an itibarıyla 2 katı değer kazandılar.

“4 KATI GETİRİ HEDEFLİYORUZ” Bizim gibi ‘tohum’ yatırım yapan şirketler ilk para olarak girer ve büyük bir belirsizliğe karşı yatırım yaparlar. Dolayısıyla başarılı olan şirketlere adet olarak bakıldığında yüzdeleri düşüktür. Ama ilk para olarak girdikleri için çok daha makul ve düşük değerlerden yatırım yaparlar ve şirketlerin başarılı olmaları durumunda çok daha büyük çarpanlar getirirler. Bu büyük çarpanı getiren az sayıdaki şirket de diğer başarısız olan yatırımları fazlasıyla karşıladığında fon başarılı olarak kabul edilir. Biz Türkiye’de tohum yatırım yapan ilk fonlardan biriyiz. Fon terminini doldurduğunda ki bunun için 4-6 yıl arası bir zaman daha gerekecek, minimum 4 katı getiri hedefliyoruz.

“10 BİN ARAÇLA EN BÜYÜK OLURUZ”

Yolyola.com ile yolculuk etmek isteyenleri bir araya getiren Arda Aşkın, Güven Özyurt ve Erman Çağıral, şimdi de Garajyeri projesiyle araç kiralamak isteyenleri bir platformda buluşturuyor. İki yılda araç sahiplerine 2,5 milyon TL kazandıran ve toplamda 4 milyon TL'lik bir ekonomi yaratan Garajyeri, 2020 yılında Türkiye'nin en büyük araç kiralama şirketi olmayı hedefliyor.

 **AYŞEGÜL SAKARYA** asakarya@ekonomist.com.tr 

Son birkaç yıldır pek çok yaratıcı girişimin temelinde paylaşım ekonomisi var. Özellikle ulaşım ve taşımacılık alanında pek çok girişim hayata geçiriliyor. Türkiye'de paylaşım ekonomisinin en önemli örneklerinden biri olan Yolyola.com'u hayata geçiren Arda Aşkın, Güven Özyurt ve Erman Çağıral, bu girişimden aldıkları cesaretle yaklaşık iki yıl önce Garajyeri.com'u kurdu. Girişim kısa sürede yatırımcıların ilgisini çekti. Yemeksepeti'nin kurucusu Nevzat Aydın, Lidyana.com'un kurucusu Hakan Baş ve Gram Games'in kurucularından Kaan Karamancı'nın da aralarında yer aldığı yatırım ekibi Garajyeri'ne 800 bin dolarlık yatırım yaptı. Bu yatırımın ardından büyümesi hızlanan Garajyeri'nin bugün 35 şehirde 750 aktif kullanıcısı var. 2020 yılına kadar kullanıcı sayısını 10 bine çıkarmayı ve Türkiye'nin en büyük araç kiralama şirketi olmayı hedeflediklerini belirten Garajyeri'nin kurucularından Arda Aşkın'la Garajyeri'nin gelecek planlarını konuştuk:

Garajyeri projesi nasıl ortaya çıktı?
Yolyola'yı kurduğumuz zaman elimizde iki projemiz vardı. Biri araba paylaşımı diğeri ise yolculuk paylaşımı… Araba paylaşımı sistemi sigortaların ve ödeme sisteminin ayarlanması gibi farklı alanlarda çalışma gerektiriyordu. Bu nedenle ilk önce Yolyola'yı kurmaya karar verdik. Aslında Yolyola bizim için test oldu. Burada paylaşım ekonomisine olan ilgiyi gördük. Yolyola'nın üye sayısı 100 bine ulaştı. İnsanlar arabasına yolcu alıyorsa kiraya da verir diye düşündük. Öyle bir pazaryeri kuralım ki bizi aradan çıkartamasınlar, sürdürülebilir olsun istedik. Para kazanabileceğimiz bir model kurma niyetiyle yola çıktık. Böylece Garajyeri'nin temelleri atıldı.



Şu an kiralık kaç araba var?
Şu ana kadar 12 bine yakın kişi kayıt oldu. Bunların 2 bine yakınını kullanıma açabildik. 750'si aktif olarak kullanıyor. Bize başvuranların hepsini kiraya açamıyoruz. Çünkü bazı şartlarımız var. Mesela arabanın yaşı büyükse, pert kaydı varsa onları sigortalayamıyoruz.

Sistem nasıl çalışıyor?
Arabasını kiralamak isteyenler bize geliyor. Ruhsat bilgileri, TC numarasını yazdıktan sonra bilgiler bizim araç sorumlumuza düşüyor. O gerekli kontrolleri yapıyor. Araba kiralamak isteyenler ise Garajyeri uygulamasını telefonlarına indiriyor. Nereden kiralama yapmak istiyorsanız oranın bilgisini girdiğinizde en yakınınızdaki araçlar çıkıyor. Düz vites, benzinli gibi tercihlerinize göre filtreleme yapabiliyorsunuz. Ona göre ilginizi çeken araca rezervasyon isteği gönderiyorsunuz. Araç sahibi onay verdikten sonra "ödeme yap" butonuna bastığınız andan itibaren araç rezerve ediliyor. 50 TL karşılığında araç sahibi veya şoför, arabayı bulunduğunuz noktaya getirebiliyor.

Güvenliği nasıl sağlıyorsunuz? Kiraya verilen arabanın çalınması gibi bir durum söz konusu olabilir mi?
Hem araba sahibini hem kiralayanı korumaya yönelik bir sistem kurmaya çalıştık. Araçların hepsi kiralama süresi boyunca kaskolu oluyor. Klasik kiralık araba kaskosu gibi düşünebilirsiniz. Araba kiralanma modundayken prim ödeniyor. İsteyen arabaya ek olarak sürücü alabiliyor ama bunun için sürücü parası ödenmesi gerekiyor. Kiralama yapmak isteyenlerden de TC numarası, telefon numarası, e-posta, kredi kartı, Facebook hesabı gibi bilgilerini alıyoruz.

Facebook hesabı zorunlu mu?
Facebook'u olmayanlar kiralama yapamıyor. Çünkü bu aynı zamanda sosyal bir platform. İlk açtığımızda



birçok kişi “Facebook’a bakarak eleme mi olur” dedi. Bu dünyada yaygınlaşan bir sistem. İngiltere’de bir sigorta şirketi sisteme sosyal ağ hesaplarını da entegre edersen indirim yapıyor. Sosyal medya hesabı önemli. Biz Facebook’tan kullanıcıların yüzde 25’ini eliyoruz. Eğer referansla gelirseniz güven profiliniz artıyor. Araç sahiplerine biz bu şekilde güven sağlıyoruz. Araç çalmak için genelde sahte nüfus cüzdanı kullanılıyor. Diyelim ki birinin cüzdanını çaldın, nüfus bilgilerini girdin, eposta hesabı açtın. Hacklenmesi gereken bir Facebook hesabı var. Mesela Facebook’ta 20 tane arkadaşın varsa veya hesabın yeni açılmışsa eliyoruz. Bu sistem sayesinde bugüne kadar hiç sorun yaşamadık.

Şu anda kaç ilde faaliyet gösteriyorsunuz?
35 şehirde varız. Diğer illerde de araç sahipleri aktif olmaya başladı. Ama arabaların yüzde 90’ı İstanbul’da. Şu an görüşmelerimiz sürüyor. Bir yatırım alıp diğer illerdeki büyümemizi hızlandırmayı planlıyoruz. 2018 başında bizi bu konuda somut adımlar atarken göreceksiniz.

Önümüzdeki dönemde ne kadarlık bir büyüme hedefliyorsunuz?
2020’de 10 bin arabaya ulaşabileceğimizi düşünüyorum. Böylece 10 bin araçla Türkiye’nin en büyük günlük araç kiralama filosu olacağız. Benim hayalim, kişinin yaşadığı sokakta kiralık araba bulabileceği bir noktaya ulaşmak. İstanbul’da 3 bin araca ulaşınca kiralık aracı herkes kendi mahallesinde bulabilecek diye düşünüyoruz.

Diğer filo kiralama şirketleriyle karşılaştırınca nasıl bir farklılık sunuyorsunuz?
Günlük, aylık kiralama var. Birey veya şirket olarak bir aylık kiralama yapabiliyorsunuz. Filo şirketleri 1-3 yıllık taahhüt

“ÇIKIŞ OLMALI Kİ İNSANLAR ÖZENSİN”

“100 BİN DOLAR BULMAK ZOR DEĞİL”
Girişimcilik ekosistemi büyüyor, ancak yeterli değil. Daha fazla yatırımcı gerekiyor. Kurumlar yarışmalar, inkübasyon merkezleri, özel programlarla start up’lara destek olmaya çalışıyor. Ancak temelde bir şirketin paraya ve yatırımcıya ihtiyacı var. Melek yatırımcı sayısı belli bir noktaya geldi. Belli bir fikriniz varsa, bir noktaya getirdiyseniz, iyi bir ekip kurduysanız 50-10 bin dolar bulmak çok zor değil. Asıl olay daha sonrası.

“SERİ A YATIRIMCI LAZIM” Bu işi belli bir noktaya taşıyabilecek, daha fazla yatırım yapabilecek fonlara ihtiyaç var. Bunun için şirketler çıkış yapmalı ki seri A yatırımcılar gelsin. O zaman sektör çok daha hızlı büyüyecek. Girişimciler bu işe heveslenecek. Ekosistemde biraz daha çıkış olmalı ki daha kalifiye insanlar işlerini bırakıp girişimciliğe özensin. Para kazanılmayınca kimse işini bırakmaya cesaret edemiyor. Mesela Amerika ve Avrupa’da bir girişimci kendine iyi bir maaş yazabiliyor ama biz yapamıyoruz. Ben normal bir şirkette çalışsam şu ankinin 2-3 katı maaş aldırdım.

ARAÇ SAHİBİ NE KADAR KAZANIYOR?
“Her isteği onayladığı takdirde ayda 1.200-1.400 TL kazanabilir.”

YURT DIŞINA NE ZAMAN AÇILACAKSINIZ?

“Türkiye’de açılımı 2018’de yapabilirsek son bir yatırım turuyla yurt dışına açılabiliriz.”

“DAIMLER’DEN DAVET ALDIK”

DÜNYANIN GÜNDEMİNDE Araç paylaşım konsepti tüm dünyada büyük otomotiv şirketlerinin de ilgisini çekiyor. Şirketler bu sisteme dahil olmaya çalışıyor. Örneğin Fransa’da Citroen Grup bizim konseptimizdeki bir şirkete 20 milyon dolarlık bir yatırım yaptı. Toyota Getaround isimli bir şirkete 10 milyon dolara ortak oldu.

MERCEDES’İN YATIRIMLARI Mercedes-Benz Türk’ün ana şirketi Daimler, Almanya’da bir inkübasyon merkezi açtı. Burada kendi araba paylaşımı platformlarını tanıttılar ve bizi de davet ettiler. Daimler mobiliteye çok önem veren bir marka. Bu konuda pek çok yatırımları var. Biz de onlarla görüşmeler yapıyoruz. Daimler’e entegre olabileceğimiz bir sistem kurabiliriz.

istiyor. Bizde ise ne kadar süreliğine kiraladıysan onu veriyorsun. Bunun sebebi filo kiralama şirketlerinin araçları topluca ve krediyle alması. Bunun ödenmesi için ödemelerini garantiye alıyorlar. Bizde taahhüt yok. Bir arabayı kiraladıktan sonra iade edebilirsiniz. Arabaları satın almadığımız için daha esnek bir yapımız var. Arabayı kiralayıp şoför hizmeti alıyorsunuz… Fiyatlar 60 TL’den başlayıp 400 TL’ye kadar çıkıyor. Biz piyasaya göre yüzde 20-25 TL daha ucuza kiraya veriyoruz.

Garajyeri’nde kiralama yaparak aylık ne kadar kazanmak mümkün?
Bir araç sahibine gelen her isteği onayladığı takdirde ayda 1.200 ile 1.400 TL arasında kazanabileceğini garanti edebiliyoruz. Her isteği kabul etmek demek ayda 20 gün arabanın kiralanması demek. Bu nedenle sisteme sıfır araba yerine kenarda duran ikinci el arabayla katılmalarını tavsiye ediyoruz.

Gelir modeliniz nedir?
Yapılan işlemlerden komisyon alıyoruz. Kiralama ücretinin yüzde 15’i bizim, kalanı araç sahibine gidiyor. Ek sürücü, hasar gibi farklı gider kalemlerimiz var. Burada sigorta önemli, hoyrat kullanımı engellemek için birtakım önlemler almak gerekiyor. Örneğin 1.000 TL’ye kadar olan hasarlardan sürücü sorumlu. Bu insanların tedbirli davranmasını sağlıyor.

Bugüne kadar ne kadarlık bir iş hacmi yarattınız?
2015 yılı Temmuz ayından itibaren hesaplarsak bizde kiralama yapan araç sahipleri 2,5 milyon TL kazandı. Sigorta bedelleri ve bizim kazandığımız miktarı da ekleyince bu rakam 4 milyon TL’ye çıkıyor.

Yeni projeleriniz var mı?
Test aşamasında olan bir cihazımız, şu an 10 arabada devrede. Bu sistem sayesinde arabanın anahtarını vermek için bile iki kişinin bir araya gelmesine gerek kalmayacak. Arabanın anahtarı torpido gözünde duruyor. Araba sahibi uzaktan arabanın kapısını açıyor. Ulaştırma alanında ciddi sorunlar var. Farklı iş modellerine çok açık bir alan. Bu alanda yeni projeler geliştirmek için çalışmalarımız sürüyor.

Yurt dışına açılmayı planlıyor musunuz?
Doğu Avrupa bu anlamda boş bir pazar. Potansiyel olarak Arap Emirlikleri var ama orada kültürel olarak araç sahipliği ön planda. Arap ülkeleri zengin, İran’da araba fiyatları ucuz. Suriye ve Irak’ın durumu belli. Doğu bloku ülkeleri kültürel olarak paylaşıma daha yakın. Bu nedenle Ukrayna, Polonya, Bulgaristan ve Rusya markajımızda. Türkiye’de açılımı 2018’de yapabilirsek son bir yatırım turuyla yurt dışına açılabiliriz.

Yeni yatırımcı arayışınız var mı?
Dubai ve Katar’dan yatırımcılarla görüşüyoruz. Önümüzdeki 7-8 ay içinde belli noktaya gelecek diye düşünüyoruz. Türkiye’de girişimcilik ekosisteminin çıkış yapamamasıyla alakalı bir sorun var. Yemeksepeti’nden sonra satış olmadığı için Avrupalı yatırımcılar soğuk bakıyor. Onlar için yurt dışına açılmış olmak önemli. Avrupalı yatırımcılar şu an lokal start up’larla ilgilenmiyor. ●

Nil Dumansızoğlu ndumansizoglu@capital.com.tr

En hızlı "PAZAR"

Dünyada ikinci el pazarın büyüklüğünün 500 milyar dolara ulaştığı tahmin ediliyor. Sadece ikinci el kıyafet pazarının 18 milyar doları bulduğu ve bu rakamın 2021'de 33 milyar dolara çıkacağı öngörülüyor. Değerlemesi 1 milyar doları aşan Letgo gibi start up'lar da bu potansiyelin peşinden gidiyor. Türkiye'de ise pazarın büyüklüğünün şu an için 100 milyon dolar olduğu tahmin ediliyor. İkinci elin farklı dikeylerinde ortaya çıkan ilk örnekleri, yeni girişimlerin takip etmesi bekleniyor.

Son yılların en çok girişimci çıkaran alanlarının başında "ikinci el" geliyor. Kaynakların azalması ve dünya trendlerinin bilinçli tüketim yönünde gelişmesi de bu alana ivme katıyor. Dünyada ikinci el pazarının online ve offline birlikte olmak üzere 500 milyar dolar büyüklüğe ulaştığı tahmin ediliyor. San Francisco merkezli, dünyanın en büyük ikinci el giyim ürünleri satan sitelerinden biri olan Thredup'ın 2017 raporuna göre sadece ikinci el kıyafet pazarının büyüklüğü 18 milyar dolara ulaştı. Bu rakamın 2021'de 33 milyar dolara ulaşması bekleniyor. Uzmanlar, Türkiye'deki pazar büyüklüğünün 100 milyon dolar olduğunu düşünüyor.

Aslında uzun yıllardır offline tarafta B2B ve B2C olarak varlığını sürdüren ikinci el ürün satışı, e-ticaret ve mobilin yükselişiyle online kanalda da kendine önemli yer edindi ve adeta yıkıcı bir etki yarattı. Dünyanın en büyük ikinci el pazaryerlerinden biri olan Letgo'nun, ABD'de Uber, Lyft, WhatsApp, Wish ve Venmo gibi uygulamaları geride bırakarak en hızlı büyüyen ikinci uygulama konumuna ulaşması, bunun en büyük kanıtı.

> Depo, envanter ve lojistik maliyetlerinin olmaması avantaj sağlıyor.







Türkiye'de de 3 yılda 5 milyon dolar yatırım alan ModaCruz örneği, start up'lar için bu alanda büyük bir potansiyel olduğunu ortaya koyuyor.

CAZİBENİN NEDENİ

Amerika ve Avrupa'da uzun yıllardır yaygın olan ikinci el kültürü, Türkiye'de yakın zamana kadar önyargıyla yaklaşılan bir alışveriş yöntemiydi. Ancak bilinçli tüketim trendi alışkanlıkları değiştirdi. Rakamlara bakıldığında ikinci el pazaryeri alanında girişimciler için büyük fırsat olduğu aşikar. Peki, bu alanı bu kadar cazip kılan sebepler ne?
İkinci el platformların en büyük avantajı, klasik e-ticaret sitelerindeki depo, envanter ve lojistik maliyetlerinin olmaması. Sadece alıcı ve satıcıları bir araya getirmesi, işi başlatma kolaylığı ve maliyetin düşük olması da ilginin



Burak Büyükdemir

nedenleri arasında yer alıyor.
Özellikle son dönemde mobilin yükselişi de ikinci el pazaryerlerine yeni bir platform yarattı. Kullanıcılar satmak istediği ürünün fotoğrafını çekerek saniyeler içinde paylaşabiliyor. Bu hız ve kolaylık dışında kullanılmayan ürünlerin çokluğu da önemli bir etken.
Etohum'un kurucusu ve CEO'su Burak Büyükdemir, "Tüketiciler işe yaramayacak veya kısa sürede atacakları o kadar çok ürün satın alıyor ki ikinci el pazarının durması zor gözüküyor. Bu iş modeli, satışı gerçekleştiren için gelir sağlarken alıcı için de uygun fiyat avantajı sunuyor" diyor.
Bu alanda fırsat gören ve ModaCruz'a yatırım yapan Yemeksepeti.com CEO'su Nevzat Aydın, girişimlerin alışveriş dışında önemli bir işlev üstlendiğini belirterek şöyle konuşuyor: "Dünya üzerinde ihtiyaçlarımızın sonu yok, ancak kaynaklarımız da giderek daha sınırlı hale geliyor. Yeni kuşak girişimciler, bu alanlara yatırım yaparak dünyadaki tüketim ve hizmet anlayışını değiştiriyor. Paylaşım ekonomisi kavramı çerçevesinde kaynak kullanımı azaltılmış oluyor. Bu esnada bir yandan kullanıcılar ciddi bir tasarruf sağlarken bir yandan da herkes kendi eşyasının satışından gelir elde edebiliyor."

İkinci el moda kategorisinde 100 milyon dolarlık potansiyel var.

NEDEN YATIRIM YAPTILAR?

"HALA BOŞLUKLAR VAR" Lidyana.com CEO'su Hakan Baş, ikinci el pazaryeri Gardrops'un yatırımcılarından... Girişimin ölçeklenebilir bir iş modeli olması dolayısıyla yatırım yaptığını söyleyen Baş, "Pazar henüz tam doygunluğa ulaşmadı ve farklı dikeylerde hala boşluklar var. Diğer oyunculardan farklılaşabilen, müşteriyi dinleyen, kolay arayüzü ve iyi işleyen operasyonu olan girişimler hızlıca ön plana çıkabilir" diyor.

İVME YAKALAMIŞTI Getir'in kurucu ortaklarından Serkan Borançılı ise "Gittigidiyor ve BiTaksi gibi Modacruz'a da yatırımcı olarak girmemin başlıca sebebi, ivme yakalamış bir pazaryeri girişimi olmasıydı" diyor. Pazarla ilgili de şu yorumu yapıyor: "Konusunda başarılı olan ve yeterli kitleye ulaşmış bir pazaryerinden kolay kolay pazar payı alamazsınız. Pazaryeri, 'Kazanan her şeyi alır' bir modeldir ve ikinciye pek yer yoktur."

BİR NUMARA GİYİM

İkinci elde otomobil, konaklama, mobilya, ev aletleri, bisiklet, spor ekipmanları, elektronik ürün, kıyafet, aksesuar, çocuk eşyaları en çok rekabetin olduğu alanlar. İkinci el pazaryeri alanında dünyada en çok kullanılan uygulamaların başında gelen Letgo, her kategoriden ürünün satılabildiği bir uygulama. 2016'da Türkiye pazarına giren Letgo, 1,5 yılda kendi kategorisindeki en büyük pazaryeri olmayı başardı. Letgo Türkiye'nin pazarlama direktörü Onur Kavak, "Türkiye'deki ikinci el ekonomisinde açığa çıkarılmamış dev bir potansiyel olduğunu


Onur Kavak

3 BAŞARILI GİRİŞİM

BEBEK 0-14 yaş arası çocuk giyim, oyuncak ve araç gereç sektörünün Türkiye'deki büyüklüğü yaklaşık 550 milyon dolar. Özden Pusat, ikinci el satışta özellikle bebek ve çocuk alanındaki boşluğu görerek tutumluanne.com'u kurdu. Pusat, "Bu işin öncülerinden biri olarak kullanıcılara güvenli bir altyapı sunmanın ötesinde ürün kalitesi açısından belli bir standardı oluşturmak, ikinci el alım-satımı konusunda kullanıcıları bilinçlendirmek ve yönlendirmek gibi fonksiyonlara sahibiz" diyor.


Özden Pusat

KİTAP Ali Aslan'ın kurduğu mobil tabanlı ikinci el platformu Sahaf, sadece kitap dikeyinde hizmet veriyor. Aslan, ikinci el alanında girişim kurmasının sebebini şöyle açıklıyor: "18-25 yaş arası kullanıcıların neredeyse tüm işlemlerini mobilden yapması, mobil girişimler için en büyük artılardan biri. Pazaryeri girişimlerinde ürün stok depolama tedarik gibi maliyetlerin olmaması en önemli avantaj olarak görünüyor. Hiç kitap satın almadan kitap satışı yapılan bir pazaryeri uygulaması yapabiliyorsunuz."

BAĞIŞ Kullanıcıların kullanmadığı her ürünü satabildiği Givin'in farklılaşan özelliği ise gelirleri bağışa çevirmesi. Kurucu ortak Başak Süer, iş modelini şöyle anlatıyor: "Duran eşyalarını bağış karşılığında uygun fiyatlara vererek kullanıcılarımız, hem fazlalıklarından kurtuluyor hem bağış yaratarak iyi amaçlara destek oluyor hem de eşyalar onları kullanacak kişilerle buluşuyor. Buna 3 taraflı bir kazan kazan modeli diyebiliriz. Kullanıcıların yaptığı ödemeler, satıcı kişinin seçtiği TEGV, TOG, TOÇEV, Koruncuk ve Tohum Otizm vakıflarından birine bağışlanıyor."

gördük. Tüketiciler, ikinci el eşya alıp satma fikrine son derece sıcak bakıyor" diyor.
İkinci elde dünyada yüzde 49 oranla en yüksek pazar payına sahip olan kategori giyim. Türkiye'de giyim kategorisinde ModaCruz, Dolap, Sende Var Mı?, Gardrops, Ortakdolap ve Givin gibi çok sayıda oyuncu var. Dolayısıyla bu alanda rekabet fazla ve yeni girişim kurmak isteyen oyuncuların işi zor. Örneğin Sende Var Mı?'nın kurucu ortağı Yasemin Selamoğlu, "Bu alanda artık yeni yatırımlara bir pazar payı yok" diyor. Kendi girişimlerinin rakiplerinden nasıl ayrıştığını ise şöyle anlatıyor:
"Belli başlı mağazaların online satışlarının olmaması ve Anadolu'nun dört bir yanındaki insanların bu markaların ürünlerine daha uygun fiyata ulaşmalarını sağlamak amacıyla kurulduk. Sektördeki diğer rakiplerimizin aksine bağış yapma ve yaptırma imkanımız var. Kazandığımız yüzde 10 komisyonun bir kısmı, alıcının seçtiği kuruma bağışlanıyor."


Melis Güçtaş

KİMLER KAZANIYOR?

Her ne kadar rekabet fazla olsa da ikinci el moda kategorisinde 100 milyon dolarlık bir potansiyelden bahsediliyor. Bu noktada önce davranıp pazarda yer edinen ve fark yaratan uygulamalar hayata geçirebilen girişimciler, pastadan daha büyük pay alıyor. Örneğin bu alanda dikkat çeken girişimlerin başında ModaCruz geliyor. 3 yılda 1,5 milyondan fazla kullanıcıya ulaşan ve 5 milyon dolar yatırım alan ModaCruz'un CEO'su Melis Güçtaş, "ABD'den döndüğümde oradaki gibi giymediğim kıyafetleri nakde çevirebileceğim bir platform aradım. Ancak lüks marka ikinci el modaya hizmet eden bir platform Türkiye'de yoktu. Modacruz'u kurmaya böyle karar verdim ve geldiğimiz nokta, doğru bir iş yaptığımızın göstergesi" diyor.
2016 Temmuz'da yayına alınan Dolap ise kuvvetli rakiplerin olduğu bu kategoriye sonradan girmesine rağmen kısa sürede 20 bin ürünün yüklendiği, kullanıcıların birbirine önerdiği bir platforma dönüştü. Kurucu ortaklardan Hande İzmirlioğlu, bu başarıda en büyük etkenin kullanım kolaylığı ve hizmet kalitesi olduğunu söylüyor. Bu alana girmek isteyen girişimcilere ise şu tavsiyeyi veriyor:
"Henüz çok ilerleme kat edilmemiş kategorilerde, doğru metodolojilerle müşterisine yakın kalmayı başarabilen bir start up, uzun vadede kazanır. Halihazırda rakiplerin yer aldığı kategorilerse start up'ların gözünü korkutmamalı. Rakiplerin müşteriye olan mesafesi, müşteri odaklı yeni bir start up için açık kapı bırakıyor olabilir."

"İYİ YATIRIM ALMAYAN GİRMEMELİ"

MARJ DÜŞÜK 500 İstanbul Yönetici Ortağı Rina Onur Şirinoğlu, ikinci el işinin klasik e-ticaret sitelerine göre avantajlı gözükse de düşük marjlı bir iş modeli olduğunu belirtiyor. "Rekabetin çok yüksek olduğu marketlerde, aynı müşterilerin peşinden koşan pazaryerleri arttıkça müşteri elde edinme maliyetleri de yükseliyor. O sebeple pazara ilk giriş yapan ve yüksek sayıda kullanıcıyı bünyesine katmış olan oyuncular, rakiplerinin kendilerine yetişememelerini sağlayabiliyor" diyor.

REKABET ZOR İkinci el pazaryerinin ekonomik yavaşlama dönemleri için müşteri gözünde ideal bir hizmet olduğunu ifade eden Boğaziçi Ventures Kurucu Ortağı Burak Balık, şu değerlendirmeyi yapıyor: "Oldukça büyük bir pazar ve büyümeye de devam ediyor. Ancak bence rekabet büyük ve iyi yatırım almayan start up'ların girmesini çok tavsiye etmiyorum. Niş ürün dikeylerinde pazaryeri fırsatları var, sadece çok büyük şirket değerlemeleri hayal edilmemeli."


Rina Onur Şirinoğlu

MOBİLYA DA KEŞFETTİ

Mobilya kategorisinde ikinci el kullanımı aslında yaygın bir alışveriş kültürü. Türkiye'de ikinci el mobilya pazarındaki büyüklüğün, bu yılın sonunda 3 milyar TL olacağı öngörülüyor. 2020'de 5 milyar TL'yi geçmesi beklenen pazarda daha çok offline satışlar hakim. Online'ın pazardaki oranı hala yüzde 10 seviyelerinde olsa da bu durum hızlı bir şekilde değişiyor.

Dünyadaki örnekler de potansiyelin bir diğer kanıtı. Amerika'da Moveloot, Aptdeco, Chairish, Viyet; Avrupa'da Selency ve Pamono gibi siteler, bu kategorideki fırsatı değerlendirerek hızlı bir büyüme yakaladı. Türkiye'de ise mobilya dikeyinde faaliyet gösteren Dekopasaj, şu anda yalnızca İstanbul'dan yapılan satışları, İstanbul, İzmit, Yalova, Bursa ve Tekirdağ illerinde yaşayan alıcılarla buluşturuyor. Mobilya dışında aydınlatma ve ev aksesuar ilanlarının bulunduğu ev dekoruna özel bir pazaryeri olan siteyi 200 bin kişi aktif olarak takip ediyor, 100 bine yakın kişi aktif e-bülten alıyor. Dekopasaj Kurucusu Emir Tümen, "Bugüne kadar 15 binin üzerinde eve girerek ikinci el mobilyayı yeni sahipleriyle buluşturduk. Alıcılar bir sepette birden fazla ürün alıyor ve çoğunlukla mobilya ağırlıklı sepet oluşturuyor. Bu da ortalama sepet değerini 500 TL üzerine çıkarıyor" diyor ve ekliyor:

"Pazaryerlerinde artık temiz kullanılmış, fiyatı son derece uygun eşyalar bulunabiliyor. Markalı ürünlerde ise ciddi bir talep mevcut. Bunun yanı sıra daha özel, seçilmiş, az bulunan eşyalar da keşfedilebiliyor. Artık insanlar alışverişte kişiselliği ön planda tutuyor."

"SIFIR" OTOYU GEÇTİ

İkinci el pazarında en çok talep gören alan ise kuşkusuz otomotiv. Özellikle dövizdeki yükseliş ve ÖTV artışlarından sonra sıfır araç piyasasında daralma yaşandı. Motorlu Araç Satıcıları Federasyonu (MASFED) verilerine göre 2016 yılında yüzde 5,8 büyüyen ikinci el otomotiv pazarının, 2017 sonunda yüzde 10-15 aralığında ilerleme kaydetmesi bekleniyor. Sıfır otomobil pazarında 2017'nin ilk yarısında, geçen yılın aynı dönemine kıyasla yüzde 9,6 daralmayla 305 bin 234 otomobil satılırken ikinci el pazarında aynı dönemde yüzde 5 artışla 2 milyon 493 bin 964 otomobil el değiştirdi.

Bu verilere göre sıfır otomobil için negatif olan atmosfer, ikinci el pazarına avantaj sağladı. Müşterilerin araç alma isteğinin azalmadığını söyleyen Garenta ve ikinciyeni.com Genel Müdürü Özgür Maraş, "Çoğu aracın internet üzerinden satıldığı bu dönemde, bu deneyimi güvenli hale getiren, sektör hakkında detaylı bakış açısı sağlayan, ekspertiz gibi hizmetler sunacak start up'ların şansının yüksek olduğunu düşünüyorum" diyor ve şöyle konuşuyor: "İkinci el otomobil satın almak, birçok gelir grubunda tüketicinin tercih ettiği bir deneyim. Aslında ikinci el sadece alt ve orta gelir grubunun değil, yatırımlarını akıllıca değerlendirmek isteyen üst gelir grubu tüketicilerin de tercih ettiği bir yöntem. İkinciyeni.com'un çıkış noktası da bu oldu. İkinciyeni.com, kötü deneyim istemeyen, zamanı değerli olan, diğer sektörlerden alıştığı kolaylığı her işinde arayan ve güvenebileceği bir platform arayan kişilerin ihtiyaçlarına cevap veriyor." ●

Steve Dann, dünyanın en önemli sanal gerçeklik ve artırılmış gerçeklik uzmanlarından biri. Her iki alandaki teknolojilerin tüm sektörler üzerinde oyun değiştirici etkisi olduğunu keşfederek yatırımlarına başlayan Dann, geçtiğimiz yıl ilk canlı sanal gerçeklik teknolojisi kullanılan ameliyatı hayata geçirdi. Buradaki yatırımlarının devam edeceğini belirten Dann, "Sağlık alanı dışında da yatırım yapmak için şirketlere bakıyoruz. Eğitim alanında da fırsat görüyoruz. Sanal ve artırılmış gerçeklik eğitim alanında daha fazla kullanılabilir" diyor.



GÖZDE YENİOVA
gyeniova@ekonomist.com.tr

Uzun yıllar film ve televizyon efektleri üzerine animasyon konusunda uzmanlaşan Steve Dann, 9 yıl önce artırılmış gerçeklik teknolojisini keşfetti. Bu teknolojinin tüm sektörler üzerinde oyun değiştirici etkisi olduğunu fark etmesiyle sonraki yıllarda Vodafone ve Pfizer gibi birçok şirkete artırılmış gerçeklik projeleri gerçekleştirdi. Ardından Amplified Robot şirketini kurdu. Bu şirketi Medical Realities şirketi takip etti. Amplified Robot ile film endüstrisine hizmet verirken Medical Realities ile sağlık sektöründe faaliyet gösteren Dann, "2016'da da Medical Realities şirketi bünyesinde ilk canlı sanal gerçeklik teknolojisi kullanılan ameliyatı yaptık. Bu tüm dünyada canlı olarak izlendi" diyor.

Dann, her iki şirketiyle yatırımcıların ilgisini çekmeyi de başardı. Aldığı yatırımlarla gerekli fona sahip olan girişimci, şimdi yine sanal gerçeklikle yapılacak farklı projeler üzerinde çalışıyor. Bu alanda çok sayıda fırsat olduğunu düşünen Dann, yapılacaklar listesindeki projelere dair şöyle konuşuyor:

"EĞİTİMDE FIRSAT VAR"

"Fiziksel olarak arkadaşlarınızla bulunduğunuz odada sanal gerçeklik teknolojisiyle oyun oynamanızı sağlayacak bir projeyi geliştiriyoruz. Ayrıca Amerikalı bir yayın şirketiyle çocuk kitabı üzerine çalışıyoruz. Kitabı akıllı telefon veya tablete yüklediğinizde karakterler ve hikâye orada canlanıyor."
Amplified Robot ve Medical Realities şirketlerinin kurucu CEO'su Steve Dann, sanal gerçeklik ve artırılmış gerçeklik alanında girişimciliğe nasıl başladığını ve bu alanda neler yapmayı planladığını şöyle anlattı:

Öncelikle bize kendinizden bahseder misiniz? Nasıl girişimci oldunuz?
Film ve televizyon efektleri üzerine özellikle animasyonlar konusunda uzmanlığım var. Uzun yıllar bu işle uğraştım. 9 yıl önce müşterilerimden biri artırılmış gerçeklik (AR) teknolojisinin ne olduğunu bilip bilmediğimi sordu. Bilmiyordum ama sonrasında onun için bir proje yaptık. Bu teknolojinin henüz çok erken evrede olduğunu ancak gelecekte 'oyun değiştirici' olacağını düşündük.
Sonraki 5 yıl boyunca Vodafone ve Pfizer gibi birçok şirkete AR projeleri yaptık. 5 yıl önce ise VR yeniden şekillendi. Daha önce teknoloji çok pahalıydı. Ekipmanlar ve bilgisayar 100 bin dolardı. Film alanında bir boşluk gördük ve burada bir fırsat olduğunu düşündük. Amplified Robot, bu şekilde hayata geçti. Hala büyük şirketlere bu alanda özel projeler geliştiriyoruz. Medical Realities şirketiyle de oyun ve sağlık alanında projeler yapıyoruz.

Bu projeler neler ve nasıl başladınız?
İnternette Google Glass ile operasyonların yapılışının nasıl izlendiğini gördüm. Doktor öğrencilerine bu şekilde eğitim veriyordu. Bu konuda konuşmaya başladık. Şirketle sanal gerçeklik teknolojisinin entegre edildiği bir ameliyat yapılması konusunda çalışmalar yaptık. 2016'da da Medical Realities şirketi bünyesinde ilk canlı sanal gerçeklik teknolojisi kullanılan ameliyatı yaptık. Bu tüm dünyada canlı olarak izlendi. Neyi yapabileceğimizi göstermeyi ve finansal açıdan destek sağlamayı amaçlıyorduk. Geçen yıl eylül ayında da fondan yatırım geldi. Bu bizi bir adım daha öteye taşıyacaktı.

Bir adım ötesinde ne planlıyordunuz?
Aldığımız yatırımla bu yıl içinde yine sanal gerçeklikle yapılacak farklı ameliyatlar üzerine çalışıyoruz. Ayrıca sanal gerçeklikle konsol oyunları üzerine geliştirme yapıyoruz. Teknik olarak aşmamız gereken engeller var. Şirketle bu proje üzerinde çalışıyoruz. Fiziksel olarak arkadaşlarınızla bulunduğunuz odada sanal gerçeklik teknolojisiyle oyun oynamanızı sağlayacak bir projeyi geliştiriyoruz. Ayrıca Amerikalı bir yayın şirketiyle çocuk kitabı üzerine çalışıyoruz. Kitabı akıllı telefon veya tablete yüklediğinizde karakterler ve hikâye orada canlanıyor. VR da bunun bir parçası… Hikayeyi kendiniz de yönlendirebiliyorsunuz. Ayrıca çocuklara bilgilendirici içerikler de sağlıyor. Kelimenin altını çizdiğinizde ne anlama geldiğini ve nasıl telaffuz edildiğini gösteriyor.

SİZİN İŞİNİZDE EN ÖNEMLİ FIRSAT NEREDE?
"Eğitim alanında fırsat görüyoruz. Sanal ve artırılmış gerçeklik eğitim alanında daha fazla kullanılabilir."

Sanal gerçeklik sektörünün gelişimini nasıl buluyorsunuz? Gelecekteki yeni teknolojiler neler olacak?
Fiyatların düşmesiyle başka teknolojiler görmeye başlayacağız. Özelikle sağlık alanındaki teknolojiler gelişecek. Önümüzdeki 5 yıl içinde sanal operasyonlar, hemşireler, doktorlar ve hastalar göreceğiz. Ayrıca akıllı telefonlar da sanal gerçeklik teknolojisini daha iyi kullanacak. 3D ile entegre olarak çalışacak akıllı telefonlarla fiziksel alanda karakterler yaratabileceğiz. Yeni bir kamera teknolojisi odadaki her noktayı yakalama yeteneğine sahip. Odada kamerayı herhangi bir yere odaklamaya da gerek olmayacak. Böylece sihirli şeyler göreceğiz.

Start up kurmak zor bir iş. Kuruluş aşamasında sizi en çok zorlayan faktörler neler oldu?
Start up kurmak gerçekten zor. Öncelikle fikrin iyi olup olmadığı önemli. Sonra da iş fikriyle oluşturduğunuz teoriyi başka insanlar karşısında test ediyorsunuz. Bu fikri beğenebilir veya beğenmeyebilirler. Zaman ve para harcıyorsunuz. Biz sanal gerçekliğin telefon, tablet ve kulaklıkla çalışması fikrini ortaya attık. Bunun üzerine konuştuk ve konsepti oluşturduk. Bunların birlikte çalışmasını sağlamaya uğraştık.

Zorluklarla başa çıkmak için girişimcilere önerileriniz nedir?
Yaptığınız işin tutkusunu başkalarının da hissetmesi önemli. Hiçbir zaman vazgeçmemeniz gerekiyor. İşiniz için tutkuluysanız istediğiniz aşamaya gelene kadar yapmayı sürdürmelisiniz. Yapmanın bir yolunu bulmanız gerekiyor. Para gerekiyorsa arkadaşlarınızdan ya da çevrenizden bulun. Bu en basit yol. Aynı zamanda işinizin para kazanıyor olması gerekiyor. Bu nedenle fikriniz için iyi bir finansal model oluşturmalısınız. Nerede olduğunuzu ve nereye gideceğinizi bilmelisiniz. Bir sabah kalktığınızda bankada hiç paranız kalmadıysa anlamı yok.

Gelecek 5 yıl içinde iki şirket için de planlarınız neler?
Sanal ve artırılmış gerçeklik alanlarında yeni teknik ve teknolojileri geliştirmeye devam edeceğiz. Özellikle farklı sektörlerdeki kullanım alanlarına bakacağız. Medical Realities bunu yapmak için iyi bir şirket. Buradaki yatırımlarımız devam edecek. Geçen eylül ayında melek yatırım aldık. Sağlık alanı dışında da yatırım yapmak için şirketlere bakıyoruz. Eğitim alanında da fırsat görüyoruz. Sanal ve artırılmış gerçeklik eğitim alanında daha fazla kullanılabilir. Öğrenme açısından da normal eğitime göre daha etkili olduğu yönünde veriler var. Öğrenci, sınıfta olmadan başka yerde de eğitimi sürdürebilir. ●

“ZOR OLAN İŞİN İÇİNDE OLMAK İSTEDİM”

“SEKTÖR DEĞİŞTİRDİM” Her zaman teknolojiyi sevdim. Önce film ve televizyon sektöründe işe başladım. Sonra sektör değiştirdim. Beni sanal gerçeklik teknolojisiyle tanıştırdıklarında “İşte bu gelecek” dedim. Bunun gibi ilginç, ilham verici ve aynı zamanda zor bir işin içinde olmak istedim.

“İŞTEKİ MOTİVASYONUM” Aynı zamanda içinde teknoloji de vardı. Tüm bunlar benim bu işteki motivasyonum oldu. Yaparken eğlenilen ve sevilen bir işin yapılması gerektiğini düşünüyorum.

GİRİŞİM DÜNYASINDA NASIL ÖNE ÇIKILIR?

FİKİRLER UYGULAMA ÜZERİNE Geçmişte birçok kişiyle çalıştım ve çok güzel fikirleri vardı. Ama bunu nasıl hayata geçireceklerini bilmiyorlardı. Gençlerden çoğu zaman bir sürü fikir geliyor ama çoğu uygulama üzerine... Genelde de planları şu oluyor: “Biz uygulamayı yapıp yükleyeceğiz. Bir sürü insan bunu indirecek ve çok para kazanacağız.” Ama acaba şu anda ne kadar uygulamanın pazarda olduğunu biliyorlar mı?

FARK YARATMAK Şu an Appstore’da 5 milyon uygulama var. Geliştirilen uygulamaların yüzde 40’ı hiç kimse tarafından indirilip kullanılmıyor. Bir diğer yüzde 40 kullanıcı ise bir hafta uygulamayı telefonunda tutuyor ve sonrasında siliyor. Geriye yüzde 20’lik kısım kalıyor ki sadece burası para kazanıyor. Birçok geliştirilen uygulama var ve bu büyük bir zorluk. Örneğin Angry Birds’ü geliştirmeden önce 47 oyun yapıyorlar ama tüm bunlar başarısız olduktan sonra başarılı olanı geliştiriyorlar.

PAZARLAMA ÖNEMLİ Pazarlama kampanyası yapmak önemli. Bunun ille gazete ve TV reklamı olması gerekmiyor. Sosyal medyada da bunu yapabilirsiniz. Oyun geliştirdiyseniz ünlü birinin o oyunu oynamasını sağlayın ve fotoğrafını paylaşın. Bu sizi diğerlerinden farklılaştırır. Örneğin bir başka seçenek de Youtube videoları.

SİZ CAPITAL'İ SADECE BAYİDEN Mİ ALIYORSUNUZ?

Capital

TÜRKİYE'NİN EN YENİLİKÇİ İŞ VE EKONOMİ DERGİSİ.

Capital'i tablet ve telefonlarınızdan ve capital.com.tr'den de takip edin, Capital alışkanlığınıza dijital bir deneyim ekleyin.







www.capital.com.tr | Google Play 'DEN ALIN | App Store'dan İndirin |



DB DOĞAN BURDA DERGİ

4. Geleneksel GELECEĞİN PATRONLARI Yarışması

İlham veren finalistler

Bu yıl dördüncü kez düzenlenen Geleceğin Patronları Yarışması'nda 450 girişim yarıştı. Koç Üniversitesi iş birliğiyle girişimciler etkin bir eğitim sürecinden geçti. Eğitimler, ödevler ve elemeler sonucunda birbirinden değerli 6 finalist, 8 Kasım'da jürinin ve yatırımcıların karşısına çıkacak.

Türkiye'de girişimcilik ekosistemine destek vermek amacıyla QNB Finansbank tarafından gerçekleştirilen Geleceğin Patronları Yarışması'nda bugüne dek 5 bin 800 girişimcinin fikrini geliştirmesine destek verildi. İstihdam ve katma değer yaratma potansiyeli olan projelerin hayata geçmesini sağlamak isteyen QNB Finansbank, Geleceğin Patronları Yarışması'nı bu yıl dördüncü kez düzenlendi. Yarışma, başvuruların alındığı temmuz ayından kasım ayındaki final gününe kadar 6 aylık bir zamana yayılıyor.

8 KASIM'DA JÜRİYE ÇIKACAKLAR

Bu yıl 450 girişim Geleceğin Patronu olmak için yarıştı. Koç Üniversitesi ile yapılan iş birliğiyle girişimciler etkin bir eğitim sürecinden geçti ve projelerini güçlendirme olanağı buldu. Eğitimler, ödevler ve elemeler sonucunda birbirinden değerli 6 finalist, 8 Kasım'da jürinin ve yatırımcıların karşısına çıkıyor.

ÖRNEK HİKAYELER

Geleceğin Patronları Yarışması'nda finalistler, başarı hikayeleriyle yeni girişimcilere ilham verdi. Yeni bir ödeme deneyimi sunan ComPay, Türkiye'de ticarileşmiş ilk yerli üç boyutlu yazıcıyı yapmak üzere yola çıkan Zaxe, öğrenciler ile kurumları buluşturan Stajim.net, Geleceğin Patronları'yla gücüne güç katan onlarca girişimden sadece birkaçı...



İRFAN ARSLAN
COMPAY KURUCU ORTAĞI

ÖDEME DÜNYASINDA BİR YENİLİK

GELENEKSELİN DIŞINDA
Müşterilerin online alışverişlerinde kendi bankasının internet bankacılığı veya mobil bankacılığı kanallarına bağlanarak kolayca ve güvenle ödeme yapabilmelerine yardımcı olan yeni bir ödeme deneyimi sunduğumuz ComPay ile Geleceğin Patronları'na katıldık. Bizim sistemimizde müşterilerin ödeme yapabilmek için bankasının dijital bankacılık kanallarından birini kullanması yeterli.



DEĞERLİ BİR DESTEK
ComPay üzerinden yapacakları ödemelerde her şey müşteriyle bankası arasında gerçekleşiyor. Yarışmada sistemimizi anlattık. Yarışma sonrası girişimimizin hızlı büyümesine katkı sağlayacak bilgilere sahip olmak bizim için çok değerli bir destekti. Yüzlerce girişim arasından ikincilik ödülüne layık görülmek de bizler açısından çok değerli bir deneyim oldu.

KORAY KURHAN
ZAXE KURUCUSU

"DÜNYAYA AÇILMAK İSTİYORUZ"

CİDDİ EĞİTİMDEN GEÇTİK 2015 başında firmamızı kurduk. Yarışmaya başvururken çalışmalarımızın takdir edilip edilmeyeceğini merak ediyorduk. Ciddi bir eğitim süreci geçirdik. Ekip olarak yeni kurulan bir firma için gerekli olabilecek finansal, yönetimsel ve kişisel gelişime dair birçok eğitim aldık. Amacımız, üç boyutlu yazıcının parçalarının yurt dışından getirilip montaj olarak yapılması yerine yerli imkanlarla tüm üretimini yapmaktı.

YÜZDE 90,7 YERLİLİK Bugün itibariyle yüzde 90,73 oranında yerlilik oranına ulaştık. 2016 yılında Türkiye'nin ticarileşmiş ilk yerli 3D printer üretimini gerçekleştirdik. Günde 100 adet üretme kapasitesine ulaştık. 400'e yakın kuruluşa hizmet veriyoruz. Dünyaya açılmak istiyoruz. Hedefimiz, önümüzdeki yıl 3-4 farklı ülkede satışa başlamak. 2018 sonunda en az beş ülkede olmayı ve 2023 yılında da dünyada bilinen bir Türk yazıcı markası olmayı hedefliyoruz.



EMRE AYKAN
STAJIM.NET KURUCUSU

"STAJYERLERİ BULUŞTURUYORUZ"

ÇOK HEYECANLANDIRDI
Niş bir alanda hizmet veren ve geliştirdiğimiz teknolojiyle şirketlerle doğru stajyer adaylarını eşleştiren sosyal ağ Stajim.net ile Geleceğin Patronları Yarışması'na katıldık. Girişimcilikle ilgili temel bilgileri diğer girişimcilerle mentor ve yatırımcılarla aynı ortamda almak bizi bir hayli heyecanlandırmıştı.



450 BİN GENÇ Koç Üniversitesi'nde Geleceğin Patronları Akademisi ile kapsamlı eğitimlere katıldık, ilk 10'a kalmayı başardık. İki yılı aşan tecrübemiz ve Facebook desteği ile dünyanın en büyük girişimcilik kampüsü Station F'e Türkiye'den seçilen tek girişim olduk. Fransa operasyonlarına başlamamızla oluşturduğumuz sosyal ağ Youthall ile şirketlerle Y ve Z kuşağındaki gençleri dijital olarak bir araya getiriyoruz. Türkçe, İngilizce ve Fransızca olarak 3 dilde 300'den fazla şirkete ve 450 binden fazla genç kullanıcıya hizmet veriyoruz.

BİRİNCİYE 50 BİN TL DESTEK

- **Finalist olmaya aday 6 projenin sahibi girişimci, Koç Üniversitesi tarafından eğitim verilen Geleceğin Patronları Akademisi'ne katılma hakkı elde ediyor.**



- Tüm finalistler Avrupa Birliği'nin KOBİ'lere yönelik EFSE DF Girişim Destekleme Programı'na ücretsiz katılım hakkı elde ediyor.
- **QNB Finansbank Geleceğin Patronları yarışmasının birincisine 50 bin liralık sermaye desteği ödülü veriyor.**
- Yarışmanın sponsoru TAV İşletme Hizmetleri, yarışma birincisine TAV Passport Kart hediye ediyor ve finalist girişimler TAV Lounge'larda tanıtım imkanı kazanıyor.
- **Finale kalan ilk altı projeye yine QNB Finansbank'tan sıfır faizli, ilk altı ay ödemesiz 50 bin TL taksitli ticari kredi imkanı sunuluyor.**
- eOfis –Ofis Hizmetleri ile yapılan anlaşma ile birlikte Geleceğin Patronları Yarışması girişimcilerine İstanbul, Ankara, İzmir, Bursa ve Gaziantep illerinde toplam 26 ofis ile hizmet veriyor.

“Değer yaratan teknoloji projelerini destekliyoruz”

Teknoloji sektörünün öncülerinden Netaş, “Netaş as a platform” ile yeni nesil girişimciler için fark yaratabilecekleri bir ortam sunuyor. CEO C. Müjdat Altay, dijital çağın, şirket kültüründe önemli bir yer tuttuğunu vurguluyor. Bu kültürün bir sonucu olan Netaş Wesley Clover Teknoloji Fonu ile değer yaratan teknoloji projelerini desteklediklerini söylüyor.

Netaş, henüz 70’li yıllarda açtığı Türkiye’nin ilk özel Ar-Ge merkeziyle telekom teknolojileri sektöründe öncü bir role sahip. İnovasyon ve yenilikçilik, o yıllardan bu yana şirketin DNA’sına işlemiş durumda. Dijital çağı yakalamak ve insan kaynaklarını buna göre dizayn etmek ise şirketin öncelikleri arasında önemli bir yer tutuyor. Zaten Netaş’ın CEO’su C. Müjdat Altay da yaklaşımlarını, “Geleceğe yön vermek istiyorsanız değişimi kabul etmeniz gerekir. Bunu da ancak fikirlerin önünü açarak yapabilirsiniz” diye özetliyor. Netaş CEO’su C. Müjdat Altay, dijital çağa nasıl uyum sağladıklarını ve stratejilerini şöyle anlattı:



İKİ KUŞAK BİR ARADA

“Teknolojik gelişme hızı, 1990’lı yıllardan itibaren giderek ivmeleniyor. İnternetle birlikte yepyeni bir dönemde yaşıyoruz: Dijital çağ. Bu yeni dünyada, her şeyin daha önce benzeri görülmemiş bir hızda değiştiği yeni platformlar oluştu. Bu da dijital çağın içinde doğanlarla ve dijital çağ ile sonradan tanışanlar arasında bir mesafeye neden oldu. Genel olarak gördüğümüz, yeni neslin yepyeni yetenekleriyle dijital dünya vatandaşıyken yöneticilerin daha ziyade dijital çağla sonradan tanışan kişilerden oluştuğudur. Netaş da buna iyi bir örnek aslında. Netaş bünyesinde, dijital dünya vatandaşı olan yaklaşık 800 genç Ar-Ge mühendisimiz var. Diğer tarafta ise dijital dönemle sonradan tanışan yönetim kademememiz. Başarımızın temelinde değişen dünyada değişime hızla ayak uydurabilen yapımızın olması ve bunun en güzel somut örneği, son 10 yılda 7 kez Türkiye’nin yazılım ihracat şampiyonu olmamızı sağlayan yeni nesil teknoloji ürünlerini tasarlayan Ar-Ge’miz. Bu konuma, dijital dünyaya doğmuş çalışanlarımızın yeteneklerini keskinleştirebilmesine imkan sağlayan açık platform yaratmamız sayesinde ulaştık.

GERÇEK AR-GE DENEYİMİ

Teknoloji sektöründe en önemli varlık yetişmiş insan gücü. En başından beri bunun farkındayız. 1973’te Türkiye’nin telekom alanındaki ilk özel Ar-Ge merkezi yatırımını yaptığımızda, en yetkin kadroları oluşturmaya başlamıştık bile. Bu sayede

80'lerin başından itibaren teknoloji ihraç eden bir konuma ulaştık. Bugüne geldiğimizde, eğer Netaş Türkiye'nin yazılım ihracat şampiyonu konumunu koruyorsa bunu dijital çağın içine doğan genç mühendisleri bünyesine katabilme, onları gerçek çalışma ortamında eğitebilme ve kurum içinde tutabilme kabiliyetine borçlu. Bunun adımlarından biri üniversitelerle birlikte yürüttüğümüz co-op (ortak eğitim) programımız. Üniversite 3'üncü ya da 4'üncü sınıf öğrencileri, eğitimlerinin parçası olarak Netaş'ta çalışarak gerçek Ar-Ge deneyimi ediniyor. Programın sağladığı avantaj sadece öğrencilerin profesyonel deneyim kazanmasıyla da sınırlı değil. Üniversitelerin mühendislik bölümleri de bu sayede sektördeki teknoloji trendlerine paralel olarak kendi eğitim programlarını biçimlendiriyor. Bu da Türkiye bilişim sektörünün gelişmesi açısından çok önemli katkı sağlıyor. Öğrencilerin bilfiil Ar-Ge departmanında deneyim kazanmaları ayrıca önemli. Zira öğrencilerin Ar-Ge deneyimi beklentileriyle gerçekte yürütülen faaliyetler, her zaman birbiriyle uyuşmayabiliyor. Bu durumda öğrenciler, Netaş organizasyonunda kendilerine daha yakın buldukları başka departmanlarda görev almayı seçebiliyor. Bu alanlar iş geliştirme, çözüm departmanı, servis, satış veya satın alma gibi roller olabiliyor.

İNOVATİF ÇÖZÜM MERKEZİ

Şu ana kadar co-op programımıza 400'e yakın üniversite öğrencisi katıldı. Bu gençlerin dörtte biri, mezuniyetleri sonrasında Netaş'ta çalışmaya devam etti. Geri kalan kısmı başka kuruluşlarda çalışmayı tercih etti. Bir kısmı ise gerçek çalışma ortamındaki ihtiyaçları görerek kazandıkları deneyimle kendi start up şirketlerini kurdu. Yolu Netaş'tan geçmiş bu gençlerle ve gerçek ihtiyaçlara yönelik inovatif çözümleriyle pazara giren start up'larla ilişkimizi güçlendirmek için, start up'ların kendi çözümlerini Netaş'ın Ar-Ge altyapısı üzerinden denemelerini ve geliştirebilmelerini sağladığımız, "Netaş as a platform" yapısını kurduk. Bu yapıyla start up'lar Netaş'ın mühendislerinden destek alma ve yine Netaş'ın bilgi birikiminden yararlanma imkanı buluyor. Bizim gerçek kazancımız ise inovatif fikirler üreten bu gençlerle bir araya gelmemiz, birlikte iş yaparak sektöre ve ülkemize katma değer sunabilmemiz. Start up'larla iş birliğimizin diğer tarafında ise Netaş Wesley Clover Teknoloji Fonu (NWCTF) var. NWCTF ile Türkiye'den dünyaya açılacak teknolojilere imza atacak bir ekosistemi oluşturma hedefiyle start up şirketlerine ve girişimcilere yatırım yaparak katma değer yaratan teknoloji projelerini destekliyoruz."

"FİKİRLERİN ÖNÜNÜ AÇIYORUZ"

AÇIK PLATFORM FARKI Start up'larla bu yoğun iş birliğimiz sayesinde, erken evre şirketlerin büyük yapılara kıyasla hangi avantajlara sahip olduğunu, nasıl atik davranabildiğini daha yakından izleme şansımız oluyor. Netaş, tüm bu büyüklüğüne rağmen, start up'ların sahip olduğu bu atikliğin sağladığı avantajları, inovatif fikirlerin yeşermesine zemin hazırlayan açık platformu sayesinde kendi bünyesinde yaratabiliyor.



YENİLİKÇİ ÜRÜN Bunun en güzel örneklerinden biri, saha ve hizmet yönetimi alanında yenilikçi çözümler sunan ürünümüz Mobifi. Yönetimden gelen bir taleple değil de mevcut ihtiyacın tespit edilerek inovatif çözümün ürünleştirilmesi, yarattığımız bu açık platformun iyi işlediğini gösteriyor. Bizi geleceğe taşıyacak olan bu anlayışımız. Geleceğe yön vermek istiyorsanız değişimi kabul etmeniz gerekir. Bunu da ancak fikirlerin önünü açarak yapabilirsiniz.

NELER YAPIYORLAR?

- **STARTSUB:** NWCTF bünyesinde destek gören start up'lardan biri olan Startsub, abonelik usulüyle e-ticaret yapmak isteyen girişimcilere teknik altyapı sunuyor.
- **TWENTIFY:** Kullanıcılara anket, ürün testi, davranış araştırması gibi görevler verilip sahaya inerek bu görevleri yerine getirmeleri isteniyor. Bugüne kadar 360 bine yakın kişi üye oldu.
- **PISANO:** Müşterinin sorun yaşadığı anda işletmeyle iletişime geçip cevap alabilmesini sağlıyor. Geleneksel anketlere kıyasla 200 kata kadar daha fazla geri bildirim topluyor.
- **IVEN:** Firmaların sahadaki veya müşterilerindeki cihazlarını takip etmelerini ve yönetmelerini sağlayan Iven, gelir modeli abonelik temelli bir nesnelerin interneti bulut platformu geliştirdi.
- **CREATORDEN:** Markalarla sosyal medya 'influencer'ları arasında masaüstü ve mobil uygulama üzerinden bağlantı kuruyor. Markaların, sosyal medyada etkili tanıtımı sağlanıyor.

"HEDEF 2 YILDA 10 BİN ÇALIŞAN"

Tayga Baltacıoğlu, 22 yaşındayken Mutlubiev'i kurdu. Ailesinin yaşadığı bir sıkıntıdan iş fikri yaratan girişimci, 3 yıl içinde 400'den fazla temizlik personelinin çalıştığı, 6 milyon TL cirolu bir start up yarattı. 2 yıl içinde 10 bin çalışana ulaşma hesabı yapan Baltacıoğlu, yurt dışına açılmak istiyor. Önümüzdeki ay Milano'ya açılmayı planlayan Baltacıoğlu'nun hedefindeki diğe şehirler Londra, Barcelona ve Paris...

FATOŞ BOZKUŞ
fbozkus@ekonomist.com.tr

Günümüzde pek çok ofis ve ev sahibi temizlik profesyonellerinden hizmet alıyor. Sadece İstanbul'da 160 bin temizlik profesyoneli olarak çalışan kişi olduğu biliniyor. Ancak güvenilir personele ulaşmak gibi her gün gidilecek bir iş bulmak da çok kolay değil.

Son dönemde temizlik profesyonelleriyle ihtiyaç sahiplerini bir araya getiren platformların artma nedeni de bu ihtiyaçtan doğdu. Ağustos 2014'te kurulan Mutlubiev de bu platformlardan biri.

Henüz 22 yaşındayken bu şirketi kuran Tayga Baltacıoğlu, arka arkaya aldığı yatırımlarla bugün 400'den fazla temizlik profesyonelinin çalıştığı ve ayda 2 bin 500'ün üzerinde temizlik hizmetinin verildiği bir büyüklüğe ulaştıklarını anlatıyor.

Şirkete ilk olarak Galata Business Angels'tan 2 milyon değerlemeyle 160 bin TL yatırım aldıklarını belirten Baltacıoğlu, "Ardından Doğan Yalçındağ 410 bin TL'lik bir yatırım yaptı. Son olarak Can Eren ve Trivago'nun kurucusu Rolf Schrömgens ile ilk yatırımcılarımız Umur Özal ve Fırat İşbecer'in katıldığı 1 milyon TL'lik bir yatırım aldık" diye konuşuyor.

Şu anda şirket İstanbul, İzmir, Bodrum ve Çeşme'de hizmet veriyor. Önümüzdeki ay yurt dışına açılma niyetinde olduklarını söyleyen Baltacıoğlu, ilk olarak Milano'da hizmet vermeye başlayacaklarını açıklıyor. Baltacıoğlu'nun sonraki hedefi, bu hizmeti Londra, Barselona ve Paris'e taşımak.

Mutlubiev'in 26 yaşındaki kurucu ortağı Tayga Baltacıoğlu ile şirketi kurma hikayesini ve gelecek hedeflerini konuştuk:



CİRODA HEDEF NE? 6 milyon TL ciromuzu yakın vadede 15-16 milyon TL'ye çıkarmak istiyoruz.

"ÇALIŞANLARIN ÇOĞU KADIN"

EK KAZANÇ Mutlubiev'in müşteri yaş ortalaması 24-35. Çalışan temizlik profesyonellerinin yaş ortalaması ise 42. Çalışanlarımız arasında geçimini bundan sağlayan kişiler olduğu gibi ek kazanç yaratmak için bu işi yapanlar da var.

PROFİL Örneğin üniversite öğrencilerinden muhasebe elemanlarına kadar farklı profillerden kişiler, temizlik profesyoneli olarak karşımıza çıkabiliyor. Çalışanlar ağırlıkta kadın. Bugün çalışanların sadece yüzde 2'si erkek. Erkekler ise ağırlıklı olarak ofislere hizmet götürüyor.

Girişimcilik maceranız nasıl başadı?
1991 doğumluyum. Saint Benoit'yı bitirdikten sonra Bilgi Üniversitesi'nde işletme eğitimi aldım. Girişimcilik maceram üniversiteden hemen sonra başladı.

Girişimcilikte ilk adımlarınız ne oldu?
Üniversite zamanı babamın ortak olduğu spor pazarlama iletişimi ajansında çalışarak iş hayatına başladım. Ama kısa sürede o işin bana göre olmadığına karar verdim. Ardından Mutlubiev macerası başladı.

Peki kendi işinizi kurma kararını nasıl verdiniz?
Ne yapayım diye düşürken bizim evde 7 yıl boyunca çalışan yardımcımızın işi bırakmasıyla büyük bir boşluğa düştük. Çevremde de böyle sorunları olan insanlara çok sık rastlıyordum. Aslında sorun, iş fikrinin oluşmasını sağladı. Temizlik profesyonelleriyle bu hizmete ihtiyaç duyan insanları aynı platformda buluşturmak için kolları sıvadım. Eski bir arkadaşımın dijital ajansı vardı. Ona fikrimi anlattıktan sonra onunla birlikte çalışan 3 yazılımcı arkadaşla işin altyapısını kurmaya başladık. Ağustos 2014'te şirketimizi kurduk.

İsmi nasıl buldunuz? Neden Mutlubiev?
Hem sıcak hem samimi bir isim olsun istedim. Evin mutlu olanı, aynı zamanda kadının mutlu olanı demektir. Mutlubiev olarak hem temizlik profesyonellerimizle hem hizmet götürdüğümüz evlerle kurduğumuz bağlar, bizim için çok değerli. İyi bir temizlik hizmeti de aslında bir taraftan kadınları, evleri, evdeki yaşamları mutlu edebilmek demek.

İlk kurduğunuzda şirkette kaç kişi çalışıyordu?
Şirketi ilk kurduğumuzda işe 6-7 temizlik profesyoneli almıştık. Bazen gelen taleplere bu profesyonellerin yetişemediği durumlar oluyordu. Bu süre içinde 40 kadar evin temizliğine bizzat ben gittim. İşin mutfağını da böylece öğrendim.

Girişiminizi ne kadarlık bir sermayeyle kurdunuz?
150 bin TL'lik bir sermaye ile kurdum. Ardından Galata Business Angels'tan 2 milyon değerlemeyle 160 bin TL yatırım aldık. Bu yatırımla 3-4 ayda ciddi bir büyüme yakaladık. Sonra Aydın Doğan Yalçındağ'ın katıldığı 5 milyon TL değerlemeyle 410 bin TL tutarında bir yatırım turu gerçekleştirdik. Son olarak da Can Eren ve Trivago'nun kurucusu Rolf Schrömgens ile ilk yatırımcılarımız Umur Özal ve Fırat İşbecer'in katıldığı 2 milyon TL'lik bir yatırım aldık. Yani bugüne kadar toplam 2,9 milyon TL'lik yatırım aldık.



ŞU ANA KADAR NE KADARLIK BİR YATIRIM ALDINIZ?
"2 teklif aldık. Önümüzdeki 10 yılda da şirketi satacağımızı düşünmüyorum."

Yatırımcılara siz mi gittiniz?
Galata Business Angels'a biz gittik. Oradaki sunumumuzun, karşılıklı konuşmalarımızın ve görüşmelerimizin ardından Umur Özal ve Fırat İşbecer'in ilgisini çekmeyi başardık. Ardından diğer yatırımcılar gelmeye başladı.

Peki bu yatımlarla birlikte bugün şirket nasıl bir büyüklüğe ulaştı?
Bugün 5 yatırımcı ve 3 kurucu ortağız. Bir de hisse opsiyonu olan çalışanlarımız var. İlk zamanlar sadece İstanbul'da hizmet veriyorduk. Bugün İstanbul dışında İzmir, Bodrum ve Çeşme'de de hizmet verir hale geldik. Bünyemizde 400'den fazla temizlik profesyoneli çalışıyor ve müşterilerimize ayda 2 bin 500'ün üzerinde temizlik hizmeti götürüyoruz. Sadece evlere değil ofislere de temizlik hizmeti veriyoruz. 100'e yakın ofis müşterimiz var.

KOŞULSUZ MUTLULUK

GÜLÜMSE MESAJI Sistemin iyileştirilmesiyle ilgili her gün çalışıyoruz. Çalışanlarımızın telefonlarına her gün 20 tane gülümse, işe geç kalma, sigara içme gibi içten notlar gönderiliyor.

2 AYDA 1 ETKİNLİK Çalışanları motive etmek adına 2 ayda bir büyük etkinlikler yapıyoruz. Onlar bizim yüzümüz, Mutlubiev'i Mutlubiev yapanlar, evleri mutlu edenler onlar, dolayısıyla bunu yapmak zorundayız. Tabii müşteri memnuniyeti için de yaptığımız farklı çalışmalar var. Mesela çeşitli indirimler sağlıyoruz. Amacımız onları her yerde, her koşulda mutlu etmek.



"TEMİZLİK DİKEYİNDE BÜYÜYORUZ"

EVLER SİGORTALANIYOR Biz bu sektörde rakipler karşısında zorlanmaktan öte onların yaptığı hatalardan ders çıkararak iş modelimizi oluşturduk desek sanırım daha doğru olur. Biz sadece temizliğe odaklandık ve temizlik özelinde kaldık. Tamamen temizlik dikeyinde büyüyoruz ve bundan sapmak istemiyoruz.
Ayrıca hem temizliğe giden profesyonellerimizi hem temizlik hizmeti götürdüğümüz evleri, ofisleri sigortalıyoruz. Günlük temizliğe gelen profesyonele muhakkak sigorta yaptırmak gerekiyor. Biz bunu uygulama üzerinden otomatiğe bağladık. Sizin adınıza sigortayı yapıyoruz ve bunun için sizden 2,5 TL alıyoruz. Zaten günlük sigortanın maaliyeti de bu. Bu teknolojik altyapı kimsede yok.

EĞİTİM TAKİP SİSTEMİ Operasyonda ise kimsenin birbiriyle konuşmasına gerek yok. Her şey uygulama üzerinden gerçekleşiyor. Kullanıcının temizlik siparişi verirken işaretlemesi gereken alanlar var. Onları doldurduktan sonra sipariş temizlik profesyoneline ulaşıyor. Örneğin, evde ne tür işlerin yapılacağı, anahtarın nereden alınacağı veya evde evcil hayvan olup olmadığı gibi pek çok bilgiyi temizlik profesyoneli uygulama üzerinden görüyor. Ayrıca tüm çalışanlarımızın alması gereken eğitimler var. Eğitim takip sistemimiz bulunuyor. Temizlik profesyoneli eğer eğitimlere gitmiyorsa sistemden çıkarılıyor.

Bu yılı nasıl kapatmayı planlıyorsunuz?
Ayda 6 bin ev temizleyen bir yapıya gelmek istiyoruz. Bu yıl sonunda hedefimiz, toplam 40 bin evi temizlemek. Çalışan sayımızı da hızla artırmak istiyoruz. Yılın sonunda 750-800'ü bulacağız. Şu anda İstanbul'da 160 bin temizlik profesyoneli hizmet veriyor. İki yıl içinde hedefimiz 10 bin çalışana ulaşmak. Hedeflerimizden bir diğeri de yurt dışına açılmak.

Yurt dışına açılmaya nereden başlayacaksınız?
Öncelikli olarak Milano ile açılmak istiyoruz. Kompakt bir şehir ve alışkanlıkları Türkiye'ye benzediği için ilk oradan başlamanın doğru olduğuna inanıyoruz. Sonrasında ise Mutubiev'i İspanya ve İngiltere'ye götürmeyi planlıyoruz.

Atina'ya ne zaman açılacaksınız?
Önümüzdeki ay açılacağız. 2-3 yıl içinde şirket satın alan konumuna gelmek istiyoruz. Örneğin İngiltere'ye girdiğimizde belki ufak ölçekli bir şirket satın alarak orada konumlanabiliriz. Milano'daki operasyonlarımız için başlangıçta 2-3 kişi çalışacak. Ülke müdürü, eğitim ve satış yöneticisi olacak. Yazılım, pazarlama ve müşteri hizmetleri Türkiye'den yönetilecek. 3 yıl sonra 3 ülkede var olma niyetimiz var. Milano, Barselona ve Londra hedef şehirlerimiz. Bugün 6 milyon TL ciromuz var. Yakın vadedeki hedefimiz, bunu 15-16 milyon TL'ye çıkarmak. ●

GELECEĞİ "ETKİ"LEYECEK "BIG BANG" YAKLAŞIYOR!

Dünyada girişimcilere en fazla kaynak sağlayan ilk üç girişimcilik yarışması arasında yer alan "Big Bang Startup Challenge", hayatımızı etkileyecek birbirinden iddialı girişimlerle bu yıl altıncı defa düzenleniyor. İTÜ Çekirdek Erken Aşama Kuluçka Merkezi'nin düzenlediği etkinlik, 23 Kasım'da Uniq İstanbul'da "etki" teması adı altında, yatırımcı ve kurumsal şirketleri girişimcilerle buluşturacak.





Türkiye'nin teknoloji ihracatında lider teknoparkı İTÜ ARI Teknokent bünyesinde bulunan İTÜ Çekirdek Erken Aşama Kuluçka Merkezi, fikirlerini girişime dönüştürmek isteyen girişimcilere 6'ncı kez ev sahipliği yapıyor. Bu yıl ilk defa sadece Türkiye'nin dört bir yanından İTÜ Çekirdek'e gelen ve yola çıkmaya hazırlanmış erken aşamadaki girişimleri değil, Türkiye'nin farklı illerinde bulunan, sayısı her geçen gün artan İTÜ Çekirdek partneri kuluçka merkezleri ve girişim hızlandırma programlarının en başarılı girişimcilerini de yatırımcılarla, kurumsal şirketlerle ve kamuoyuyla tanıştırıyor.


Kenan Çolpan

İTÜ Çekirdek'in en iyi üniversite kuluçka merkezleri arasında dünyada 18'inci ve Avrupa'da 8'inci sırada yer aldığını belirten İTÜ ARI Teknokent CEO'su Kenan Çolpan, sözlerine şöyle devam ediyor: "İTÜ Çekirdek, Türkiye'de teknoloji tabanlı girişimciliğin yaygınlaşmasına önemli katkılar sunuyor. Bu kapsamda, fikir aşamasından başlayarak girişimcilere gelişmiş girişimcilik eğitimleri, mentorluk destekleri, iş ağları kurma imkanları, çalışma alanları ve ürün geliştirme amaçlı laboratuvar erişimi sağlanıyor. Sonuçta ürününü piyasaya çıkmaya hazır hale gelmiş girişimciler, Big Bang Startup Challenge yarışması ile yatırımcı ve kurumsal şirketlerle tanışıyor; bu kaynaklar tarafından gerekli başlangıç sermayesiyle destekleniyor."



Tüm Türkiye'den gelen girişimcilerin hayallerini girişime dönüştürmek için gerekli sermaye kaynağına erişme fırsatı sunan Big Bang Startup Challenge, bu yıl da pek çok kurum ve kuruluş tarafından destekleniyor. Elginkan Vakfı, İstanbul Sanayi Odası, Uludağ Otomotiv Endüstrisi İhracatçıları Birliği, Enerjisa, ING Bank, Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı, Hepsiburada, Cardtek, Monitise başta olmak üzere 40'ı aşkın destekçi, 14 yatırımcı şirket ve yatırımcı ağı, 10 bireysel yatırımcı Big Bang'de geleceği etkileyecek başarılı girişimcileri desteklemek için yanlarında olacak.

TÜRKİYE'Yİ KALKINDIRACAK BAŞARI HİKAYELERİ



İstanbul Sanayi Odası (İSO) ve İTÜ ARI Teknokent, üniversite-sanayi iş birliği ekseninde girişimciliğe yönelik öncü nitelik taşıyan stratejik bir ortaklık kurdu. Bu kapsamda, İstanbul Sanayi Odası Türkiye'nin en çok başvuru alan öncü kuluçka merkezi İTÜ Çekirdek'in ana paydaşlarından biri oldu. 2015 yılı itibariyle İTÜ Çekirdek girişimci başvurularının değerlendirilmesi aşamasında, İstanbul Sanayi Odası üyesi üst düzey temsilcilerin jüri üyesi olarak yer almasıyla başlayan süreç, İTÜ Çekirdek Big Bang finalinde İSO jürisinin belirlediği girişimcilere verilen "İSO-Geleceğin Sanayicisi Büyük Ödülü" ile devam etti.



YAMAN ALPATA *HEPSİBURADA KATEGORİ YÖNETİMİ GRUP BAŞKANI*

"PEK ÇOK ORTAK AMACIMIZ VAR"

Hepsiburada, Türkiye'de dijital dönüşümün öncülerinden bir teknoloji platformu olarak yeni fikirlerin yeşermesi ve gelişmesi için yıllardır büyük çaba gösteriyor. Girişimcileri desteklemek, önlerindeki engelleri kaldırmak anlamında gerçekleştirdiğimiz Pazar Yeri, Girişimci Kadınlara Teknoloji Gücü gibi projelerimiz halen devam ediyor. Pazar Yeri modeliyle ihtiyacı olan desteği bulan girişimciler, daha güvenli bir şekilde iş fikirlerini hayata geçirebiliyor, işlerini e-ticaret yoluyla kurabiliyor ya da büyütebiliyorlar. Girişimci Kadınlara Teknoloji Gücü programımızla ise girişimci kadınlar Hepsiburada'nın sunduğu avantajlar paketi sayesinde işlerini e-ticarete taşıyıp büyütme fırsatı yakalıyor. Dolayısıyla İTÜ Çekirdek Erken Aşama Kuluçka Merkezi ile kesiştiğimiz pek çok ortak amacımız var. Bu yıl ilk kez, bu oluşumun bir parçası ve destekçisi olmaktan dolayı mutluyuz.

10 bini aşkın girişim başvurdu!

Her yıl başvuru sayısının katlanarak arttığı İTÜ Çekirdek'e, bu yıl 10 bini aşkın başvuru gerçekleşti. Dinlenen binlerce başvuru arasından seçilen 478 aday "Ön Kuluçka" adımına kabul edildi. Bu aşamada fikirlerini ürün ve servislere dönüştürmeye başlayan girişimciler, Big Bang sahnesinde yer alma çalışmalarına devam ediyor. Finale kalmaya hak kazanan en başarılı 20 girişim Big Bang sahnesinde girişimlerini sunarken toplam 90 girişim ise etkinlik alanında ziyaretçiler ve yatırımcılarla bir araya gelecek. Ödül kazanan ve yatırım alan girişimlerin en başarılıları ayrıca İTÜ Çekirdek Kuluçka programına kabul edilerek, bir yıl süreyle İTÜ ARI Teknokent tarafından özel olarak desteklenecek. Big Bang günü, bu destekçi ve yatırımcılar tarafından toplam 5 milyon TL'yi aşan miktarda yatırım yapılması ve hibe dağıtılması bekleniyor. Konuyla ilgili detaylı bilgiye ve aday girişimlerin bilgilerine aşamalı olarak http://bigbang.itucekirdek.com/ adresinden ulaşabilirsiniz.

TÜRKİYE TEKNOLOJİ GELİŞTİRME VAKFI (TTGV)

"SAĞLIK GİRİŞİMLERİ İÇİN AKSİYON ALMAYA BAŞLADIK"

İTÜ Çekirdek oluşumu birçok sektörde kuluçkasına aldığı girişimlerin pazara ve girişim sermayesi yatırımına ulaşmasında önemli derecede aracılık yapmış bir yapı. Türkiye'nin de bu alanda en önde gelen yapılarından... Katılan girişimlerin ticarileşme süreçlerinde başarılarının yeni yeni alınmaya başlandığı bu dönem sonrasında, bu oluşuma gelen girişimlerin sayı ve nitelik artışını da dikkate alırsak, Türkiye'nin teknolojik gelişiminde önemli bir etki oluşturacağını şimdiden görebiliriz. Bulunduğumuz aşamada TTGV olarak Big Bang finalinde 250 bin TL'lik sermaye desteğine ek olarak sağlık girişimlerine mentorluk veriyoruz. Hem TTGV hem girişimler için ciddi anlamda öğretici süreçler içerisindeyiz. Yaptığımız bir atölye çalışmasında ise sağlık girişimlerinin spesifik ihtiyaçlarını belirleyerek çeşitli aksiyonlar almaya başladık. Yakın zamanda yapacağımız duyuruyla hem sağlık girişimlerine sağlayacağımız değer noktasında hem İTÜ Çekirdek ile yaptığımız iş birliğini geliştirme konusunda etkin adımlar atmaya devam edeceğiz."



Sedef Seçkin Büyük sseckin@capital.com.tr



"Bölgesel lider olacağız"

2017'nin başında AK Portföy Girişim Sermayesi Yatırım Fonu'nun 3-5 milyon dolarla yüzde 30 ortak olduğu Trio Mobil, bu yatırımla yurt dışına açılmak istiyor. Trio Mobil'in kurucusu Nevzat Ataklı, "İngiltere ve Doğu Avrupa ülkelerini inceliyoruz" diyor.

Nevzat Ataklı, 2008'de Sabancı Üniversitesi'nden mekatronik mühendisi olarak mezun olduktan sonra 2 yıl boyunca Ford Otosan'da Ar-Ge mühendisi olarak çalışıyor. Bu 2 yılın ardından kurumsal hayatın kendisine göre olmadığına karar verip girişimcilik hayallerini hayata geçirmek için yola çıkıyor. 2011'de yazılım geliştirme konusunda uzman olan ortağı Celal Barış Özdemir ile birlikte nesnelerin interneti (IoT) alanında büyüme hedefiyle Trio Mobil adını verdikleri şirketi kuruyor.

Trio Mobil, hem donanım hem yazılım geliştirerek araç ve filo takip sistemlerinde uzmanlaşan bir şirket ve aynı zamanda market dolabı, jeneratör veya asansör gibi farklı cihazları da internete bağlı nesneler haline getirip ölçümleme yapabiliyor. Sadece 6 yaşında olan şirket, şu ana dek 8 bin kurumsal müşteriye ulaşmış durumda ve 100 bine yakın cihazın internet üzerinden abonelik sistemiyle takibini yapıyor. Takip ettiği araçlar, sadece filo kiralama şirketlerine ait otomobiller değil. Soğuk zincir yönetimi alanında Golf Dondurma'ya da SmartChain adlı markasıyla hizmet veriyor ve ürünlerin depodan perakende noktasına sürekli olarak -22 derecede saklanmasını sağlayacak yeni bir sistem geliştiriyor. 2017 yılının başında AK Portföy Girişim Sermayesi Yatırım Fonu'nun B serisi boyutunda, yani 3-5 milyon dolar düzeyinde bir yatırımla yüzde 30 ortak olduğu Trio Mobil, bu yatırımla yurt dışına açılmak istiyor. Ataklı, "Öncelikle İngiltere ve Doğu Avrupa ülkelerini inceliyoruz" diyor. 2011-2016 arasında 15 kat büyüme gösteren ve bu sürede yaptığı 3 farklı proje için TÜBİTAK'tan Ar-Ge desteği alan şirket, 2016 Bilişim 500 Listesi'nde yerli donanım üreticileri kategorisinde 21'inci sırada yer aldı. Kısa zamanda önemli bir ilerleme kaydeden Trio Mobil'in kurucusu Nevzat Ataklı ile şirketi nasıl kurduklarını, ilk yıllarda yaşadıkları zorlukları ve bundan sonrası için hedeflerini konuştuk:

FİKİR NASIL OLUŞTU?

"Üniversitede öğrenciyken çeşitli şirketlerde yarı zamanlı olarak çalıştım, staj yaptım. Okulda

HİÇ HESAPTA OLMAYAN ENGELLER

BÜYÜK PROJE ALMA İSTEĞİ İlk başlarda büyük projeler almaya yakın hissettiğimiz zamanlar oldu. Ancak şunu anladım: Birçok yetkisiz insan üst yönetimlerine sempatik görünebilmek, inovatif görünebilmek için teknoloji şirketlerini yoracak, onların günlerce hatta haftalarca çalışmalarını gerektirecek işleri ortaya atıp ardından bir anda hiçbir şey olmamış gibi ortadan kaybolabiliyor.

"GERİYE DÖNÜP BAKTIĞIMDA..." Şu an geriye dönüp baktığımda bu hiç beklemediğim bir şeydi. Bunu uluslararası şirketlerde de gördüm, ulusal şirketlerde de... Keşke o zaman onlar için çok fazla çaba sarf etmeseydim diyorum. Odağımızdaki konularda ilerlerken gücümüzün yüzde 25'ini de bunlara harcadım.



öğrendiğimiz derslerin gerçek hayatta nasıl uygulandığını hemen öğrenmek istiyordum, ancak o zaman derslere odaklanabiliyordum. İzmir Fen Lisesi mezunuyum, belki de o nedenle her şeyin nedenini, nasılını, ne işe yaradığını çok fazla sorguluyorum. İşte o stajlardan birinde 2005 yılı gibi erken bir zamanda IoT denilebilecek bir projede rol aldım ve bu konuya hayran oldum. Motor titreşimlerini takip edip iyi gitmediğinde arıza riskinin yükseldiğine dair uyarı veren bir cihaz geliştirmek üzere çalışmalar yaptım. Mekatronik mühendisiyim ama yazılım geliştirme ve elektronik alanına büyük ilgi duydum. Bu iki alanı mutlaka öğrenmeye karar verdim. Mezun olduktan sonra Ford'da Ar-Ge ve yazılımla ilgili bir bölümde çalışarak kendimi geliştirdim. Ford'da çalıştığım dönemde hem çok şey öğrendim hem istediğim şeyleri gerçekleştiremediğim için çok acı çektim. Araçtaki bazı göstergeleri uzaktan takip ederek otomobil üreticisi şirket ya da sizi arayıp muhtemel bir arıza riskiyle ilgili sizi uyarıyor ve servise davet edebiliyordu. Ancak o dönemde Ford'u bu konuya ikna edemedim. Ben de bu fikri girişimci olarak bir ürüne dönüştürmeyi ve otomotiv şirketlerine pazarlamayı aklıma koydum. O yıllarda "remote diagnose" konusu, otomotiv endüstrisinde sadece konuşuluyordu. Ancak ortaya çıkmış iddialı bir ürün ya da şirket yoktu. Otomotiv endüstrisi o dönemler biraz muhafazakardı. Sonra Elon Musk gibi vizyoner bir insan Tesla ile ortaya çıktı ve otomotivi dijitalleştirerek sektöre bir tokat attı.

İLK ZORLUKLAR

Şirket kurmak için yola çıktıktan sonra İzmir Fen Lisesi ve Sabancı Üniversitesi'nde birlikte okuduğumuz bir arkadaşıma teklif götürdüm. O sıralarda doktora çalışmasını tamamlamaya çalışıyordu ve pek müsait değildi. Ancak bana web uygulamalarını geliştirme konusunda son derece yetenekli bulduğu Sabancı Üniversitesi'nden Celal Barış Özdemir'i önerdi. Bir proje dosyası oluşturdum. Niye bu işi yapıyoruz, hangi teknolojileri kullanacağız, nasıl farklılaşacağız gibi konuları açıkladım. Sonra Barış'ı Facebook'tan ekledim. Barış o dönemde Alcatel için çalışıyordu. İsveç'te master yapıyordu, orada yaşıyordu. Her hafta 50 satır kod yazıyordu Alcatel için ve internet üzerinden gönderiyordu. Hem para kazanıyordu hem master yapıyordu. Güzel bir hayatı vardı. Tanışmamızın ardından ikimiz de çılgın bir çalışma temposuna girdik. İlk 3 yıl ailesi adeta 'Nereden seni buldu bu çocuk' dememek için zor dayanıyordu. Türkiye'ye geldiğinde Starbucks'ta buluştuk ve ona projeyi anlattım. O dönemde Facebook yükselişe geçmiş ve pek çok insan web tabanlı projelerini anlatmak için Barış ve Barış gibi web tabanlı yazılım geliştirenleri bir köşeye çekip ikna etmeye çalışıyordu. Kimileri de saçma fikirlerle geliyordu. Barış benim projemi dinledi, beğendi ve ortak olarak yola çıktık. Böylece doğru ortağı bulmuş ve ilk yılların ilk zorluğunu aşmış oldum. Bir dönem mesai dışı saatlerde sürekli kod yazdık, hafta sonlarında hatta bayram tatillerinde dahi çalıştık. 9 ayda ürünü geliştirdik. Ben Trio'yu kurarken 'Bu şirket ürün geliştirecek, proje şirketi olmayacak' diye yola çıktım. Bu üründen de yüzlerce, binlerce satalım bakış açısına sahiptim. Şirketin ilk yıllarındaki ikinci zorluk ise finansaldı. Ford'dan ayrıldığımda ancak kendimi 3-4 ay idare edebilecek param vardı. O dönemde yani 2010'da fonlardan ve finansman imkanlarından da haberdar değildim. 2012'den sonra bu konular daha trend haline geldi. Bugün başa dönsem bazı şeyleri farklı yapardım. Örneğin biraz daha iyi imkanlara daha erken ulaşabilmeyi isterdim. Çünkü yatırım aldıktan sonra ekibimizdeki uzmanların sayısını artırdık. Çok daha rahat ilerleyebiliyoruz.

"İHMAL ETTİĞİMİZ KONU"

İlk ürettiğimiz remote diagnose (uzaktan arıza teşhisi) sistemini dünyaca ünlü JCB İş Makineleri adlı şirketin Türkiye distribütörüne sattık. Gerçekten inovatif bir üründü. Aracın direkt beynine bağlanıyordu ve eğer aracın herhangi bir yerindeki yağ basıncı düşükse

Sedef Seçkin Büyük sseckin@capital.com.tr

bunu tespit ederek hem müşteriye hem servis müdürüne 'Aracı durdurun, çalıştırmayın' diye mesaj gönderebiliyordu. Çok yakıt tüketen bir iş makinesinin geçmiş 1 haftalık verilerini inceleyip aracın doğru kullanılıp kullanılmadığını bile kontrol edebilecek bir sistemdi. Ardından filo yönetimi yapan şirketlere satabileceğimiz 'araç takip sistemleri' üzerinde çalışmaya başladık. Bir de TÜBİTAK projesi hazırladık ve araç takip sistemlerinin ekonomik sürüş denetmeni/asistanı dediğimiz bir versiyonunu yaptık. Biz bu üç ürüne bu kadar odaklanıp tüm gücümüzle çalışırken ihmal ettiğimiz bir konu vardı. Ticareti hiç bilmiyorduk. Satışı yapıp malları sevk ediyorduk. Ne fatura ne alacak takibi işini doğru düzgün yapamıyorduk. 2011'de kurulduk, para da kazandık ama kazandığımız paranın neredeyse tamamını tahsil edemediğimiz alacaklarla kaybettik. Bu da bize büyük bir ders oldu. Ardından malzeme bilimi ve nanoteknoloji üzerine İsviçre'de doktorasını yapmış olan eşim Özlem, akademik hayattan vazgeçerek şirkete katıldı. Onun tüm ailesi ticaret yaptığı için bu konulara hakimdi. Eşim CFO olarak şirketimizin finans işlerini toparladı. ●



TRİOMOBİL'İN HEDEFLERİ

- Geliştirdiğimiz çözümleri uluslararası pazarlara sunmak amacıyla yurt dışı satış ve iş geliştirme birimi ve 10'un üzerinde ülkede temsilcilik kurduk.
- **Tüm krizlerden bir yetenek kazanarak çıktık. 2013 sonrasında bir projede yaşadığımız kriz, bize araç takibi için sadece yazılım değil donanım da geliştirebilme yeteneği kattı.**
- İnovasyona dayalı Ar-Ge faaliyetlerimizle 2020'de IoT alanında bölgesel lider olmayı hedefliyoruz.
- **2018 ve 2019'da araç takip sistemlerinin ciromuzdaki payının yüzde 50'nin altına düşmesini planlıyoruz.**
- 2010-2013 arasında ölçeğimiz küçükken yüzde 80, 2014 ve sonrasında ise yüzde 120 hızla büyüdük. 2015'te yatırımcı görüşmelerine başladık.
- **2017 başında Ak Portföy Girişim Sermayesi, şirketimize B serisi büyüklüğünde bir yatırımla yüzde 30 ortak oldu.**
- Ekibimiz yatırım alana dek 47-48 kişiydi. Yatırım aldıktan sonra başlayan yeni yapılanmayla birlikte 100 kişiyi geçti.
- **2017 yılını 15-16 milyon TL düzeyinde bir ciroyla kapatacağız. Aktif takip ettiğimiz araç sayısı yıl sonunda 100 bini bulacak. 2020 hedefimiz ise 1 milyon araç.**
- 2020 yılı sonrasında 100 milyon dolarlık beni heyecanlandıran bir ciro hedefimiz var. Bu cironun çoğunun abonelikten gelmesini amaçlıyorum.

Ayçe Tarcan Aksakal aaksakal@capital.com.tr

Start up'lar için iş bilen bir "yol gösterici" başarıya giden yolda çok kritik. Bu nedenle birçok start up'ın birden fazla mentoru bulunuyor. Kimi kuluçka merkezinde kimi hızlandırma programında mentor ediniyor. Silikon Vadisi'nden mentoru olanlar da var. Ancak "en iyi" mentorlar genellikle girişimciler arasından çıkıyor. Birinci kuşak girişimciler ikinci kuşağa, onlar da kendilerinden sonra gelen start up'lara mentorluk yapıyor. Amaç ise daha çok start up'ın hayatta kalmasını sağlamak.

Akıl hocası nasıl seçilir?



Start up ile mentoru arasındaki ilişki, bir nevi usta-çırak ilişkisine benziyor. Bu nedenle start up'ların başarısında "iyi bir mentor" desteği olumlu fark yaratıyor. Hatta bu nedenle birçok melek yatırım ağının ve kuluçka merkezinin özel mentorluk programı bulunuyor.

"Yemeksepeti'ni kurarken bizi ileri taşıyabilecek, vizyoner ve saygı duyabileceğimiz bir mentorumuz yoktu" diyen Yemeksepeti Kurucu Ortağı Melih Ödemiş, girişimlerini ilk kurdukları yıllarda yaşadıkları mentor sıkıntısını böyle anlatıyor.

Yaptığımız araştırma da mentorun önemini gösteriyor. Son dönemde iyi bir büyüme ivmesi yakalayan pek çok start up'ın hayatında birden fazla mentor bulunuyor ve bunların arasında yabancılar da dikkat çekiyor.


Sean Yu

Türkiye'nin en başarılı ilk 100 start up'ı arasında 2'nci sırada yer alan Paraşüt'ün kurucu ortağı Sean Yu, Türkiye'nin yanı sıra Brezilya'dan da mentoru olduğunu söylüyor.

Yurt dışındaki en başarılı mentorlar genellikle girişimciler arasından çıkarken Türkiye'de de benzer bir trend söz konusu. Ancak Türkiye'deki start up mentorlarının bir kısmı girişimcilik ekosistemine yakın profesyonellerden oluşuyor. Ayrıca mentor olarak kötü tecrübeler yaşamış girişimcilere de ilgi fazla.

BİRDEN FAZLA MENTOR

Start up dünyasında mentor mentee ilişkisi hızla yayılıyor. Mentora en fazla ihtiyaç duyulan dönem girişimin ilk kurulduğu yıllar oluyor. Expertera Kurucu Ortağı ve CEO'su Alp Sezginsoy, "Girişimimi ilk kurduğum dönemde HesapKurdu'nun kurucusu Ömer Paksoy'dan çok şey öğrendim" diyor.

Girişim büyüdükçe sorunlar da arttığından danışmanlık alınan mentorlara yeni isimler ekleniyor. Birden fazla mentordan danışmanlık alan girişimlerden biri de Yuvako. Klasik emlakçılığı dijitalleştiren start up'ın kurucu ortağı Altay Tınar, "Gayrimenkul sektörünün teknik taraflarına daha hakim olmamız gerektiğine inandığımız için bu alanda deneyimi olan Demet Demirer'den mentorluk almaya

18 girişimcinin "yol göstericisi" kim?

Start up	Mentoru
Bionluk	Mehmet Onarcan
Blueground	Apostolos Apostolakis
DoktorDerki	Mehmet Onarcan
eKira	Ömer Erkmen
Ekmob	Serdar Urçar
Expertera	Ömer Paksoy
Kolay İK	Melih Ödemiş
Kolayrandevu.com	Altay Tınar
Kolektif House	Ömer Erkmen, Can İkinci, Dilek Dayınlarlı, Nuri Onur, Yüce Zerey
Orthero	Altay Tınar
OverStruct	Ömer Erkmen
Rem People	Serdar Urçar
Scorp	Ömer Erkmen, Mehmet Onarcan
Spirohome	Doğan Taşkent
Tarfin	Mehmet Onarcan
Uplifers	Dilek Dayınlarlı, Ahu Serter, Nevzat Aydın, Fırat İşbecer
Vivosense	Doğan Taşkent
Yuvako	Demet Demirer

Start up'lar mentordan empati yapmasını, heyecan duymasını, iyi bir dinleyici olabilmesini, kendine vakit ayırmasını, önyargısız olmasını, etkili ve yönlendirici olmasını bekliyor.

EDA GÜNAY
UPLIFERS KURUCUSU

"AĞLAMAKLI OLSAM **MENTORUMU ARARIM"**

FARKLI SEKTÖRLERDEN Mentorlarım, farklı sektörlerden ve farklı uzmanlıklara sahip kişiler. Biriyle şirketin genel vizyonu ve iş geliştirmesiyle ilgili konuşurken diğerine İK süreçlerini danışıyorum. Herkes kendi ihtiyacı doğrultusunda uzmanlardan yararlanmalı. Bir mentordan tüm süreçlere hakim olması beklenmemeli.

MENTORLARI KİMLER? ScaleX Kurucusu Dilek Dayınlarlı ilk mentorum. Aynı dönemde Hypnotics'in kurucusu Metin Levi ile tanıştık. İnanılmaz bir enerji ve zekaya sahip biri, ne zaman ağlamaklı olsam onu ararım. Yatırımcılarım Ahu Serter, Nevzat Aydın, Fırat İşbecer düzenli olarak fikirlerini ve desteklerini aldığım değerli mentorlarım arasında.


Eda Günay

başladık" diye konuşuyor.
Kendisi de start up'lara mentorluk yapan Tınar, değişim mimarı olarak belirttiği Demet Demirer ile Garanti Partners Girişimcilik Üssü Çözüm Ortağı TUGİM (Tüm Girişimci ve İş Mentorları Derneği) bünyesinde bir araya geldiklerini söyleyerek, "Gerekli durumlarda onun koordinasyonunda TUGİM veya dışarıdan başka mentorlardan destek alıyoruz. Yakında mentorluk konusunda Endeavor ile de çalışmalarımız olacak" diyor.
Kuruldüğu yıldan beri her yıl 3 kat büyüyen konaklama şirketi Blueground'ın ortağı Kurtuluş Korkmaz, mentorunun aynı zamanda yatırımcıları olan Apostolos Apostolakis olduğunu söylüyor. Korkmaz, "Kendisi bizim hem yatırımcımız hem mentorumuz. Daha önce girişimci olarak başarılı 3 exit'i olan Apostolakis, bize her konuda destek sağlıyor" diye konuşuyor.


Kurtuluş Korkmaz

EN BÜYÜK DESTEKÇİLERİ

Kolay İK Kurucu Ortağı Gizem Sevinç, start up'larını hayata geçirirken olabildiğince çok kişiden fikir aldıklarını belirterek mentor olarak en büyük desteği Yemeksepeti'nin kurucusu Melih Ödemiş'ten aldıklarını söylüyor. Sevinç, "Kendisi şimdiye kadar hem yatırım hem girişimcilik serüvenimizde bize destek oldu" diyor.
Şirketlere paylaşımlı çalışma alanı sunan Kolektif House Kurucu Ortağı Ahmet Onur, bugüne kadar Ömer Erkmen, Can İkinci, Dilek Dayınlarlı, babası Nuri Onur ve Yüce Zerey olmak üzere iş hayatındaki pek çok kişiden mentorluk aldığını açıklıyor.
İyzico CEO'su Barbaros Özbuğutu ise en iyi mentorunun eşi olduğunu belirterek "Eşim bütün önemli kararlarda ve zor süreçlerde bana çok yardımcı olmuştur" diyor.
500 Startup'ın yatırım yaptığı Sinemia'nın kurucusu Rıfat Oğuz, uzun yıllar çalıştığı Garanti Bankası ve Turkcell'de birçok mentorunun olduğunu ifade ederek, "Türkiye'de girişim ekosistemindeki öncülerden hep destek aldım" diye konuşuyor. Oğuz, sözlerine şöyle devam ediyor:
"Los Angeles yapay zeka konusunun ve film sektörünün başkenti. Burada birçok konuda önemli mentorlardan destek alıyorum. Yatırımcılarımızı da hep birer mentor olarak gördüm, yoğun desteklerini alıyorum. Aynı zamanda birer girişimci olan anne ve babamdan da her zaman mentorluk aldım ve almaya devam ediyorum."

YATIRIMCI MENTORLAR

Start up'ların mentor olarak yararlandıkları en büyük ağlardan biri de kendi ekosistemleri ve diğer girişimciler oluyor. İnternet dünyasının birinci kuşak girişimcileri arasında gösterilen Emre Kurttepeli ve Sina Afra gibi başarılı girişimciler, yeni start up'lara kurdukları ağlarla destek oluyor.
Aynı zamanda start up'ların yatırımcıları da yeri geldiğinde mentorluk görevini üstleniyor.

Yatırımcıları arasında çok deneyimli girişimcilerin ve profesyonellerin olduğunu, onlarla yaptığı her konuşmanın mentorluk seansı kadar verimli geçtiğini belirten İyzico CEO'su Barbaros Özbuğutu, "Endeavor ağı ve kendi network'üm üzerinden farklı alanlarda başarılı olmuş girişimcilere ulaşıp değişik konularda fikirlerini alıyorum" diyor.
Çalışanlara spor kulübü üyeliği sağlayan Sports&Merits'in kurucu ortağı Bülent Ozan, benzer iş fikrini daha önce hayata geçirmiş start up kurucularından, tepe yöneticilerden, pazarlama, satış ve teknoloji uzmanlarından mentorluk aldıklarını söylüyor. Ozan, kuluçka merkezi, hızlandırıcı programları gibi çeşitli organizasyonların da mentor desteği verdiklerini belirterek "Biz de İTÜ Çekirdek, KWorks ve benzeri organizasyonlardaki mentor kadrosundan maksimum seviyede yararlanıyoruz" diyor.


Rıfat Oğuz

RIFAT OĞUZ
SİNEMİA KURUCUSU

"ONLARIN ÖĞRENDİKLERİNDEN **DERS ALMALIYIZ"**

ŞİRKETİ OLMALI MI? Her mentorun şirket kurmuş olmasına veya yönetmiş olmasına gerek yok. En yararlı mentorlar kendi konusunda uzman, başarılı kişilerden çıkıyor, şirket kurmuş olmak kesinlikle gerekli değil. Geçeceğiniz yoldan daha önce birileri geçti, onların öğrendiklerinden ders almak gerekiyor.
BİLMEDİĞİNİZ KONULARI BİLMELİ Bu nedenle mentorunuz, sizin bilmediğiniz konuları bilmeli ve size destek olmalı. Bununla birlikte sadece motivasyonunuz için yardımcı olabilecek mentorların da faydalı olduğunu düşünüyorum. Yurt dışında yapay zekadan kripto para birimlerine kadar birçok konuda mentora rahatlıkla ulaşabilirsiniz.

PROFESYONEL Mİ GİRİŞİMCİ Mİ?

Start up'lar mentorlarını farklı kanallardan seçse de genellikle "girişimci" ve "profesyonel" ayrımı yapmıyor, sadece konunun "uzman"ı olmasına dikkat ediyor.
Tabii mentor olarak sadece girişimcileri tercih edenler de var… İyzico CEO'su Barbaros Özbugutu, "Bazı profesyoneller kendilerini girişimci olarak hissetse de kendi girişimini hayata geçirmeyen girişimcinin ruh halini anlayamazlar. Bu sebeple teknik olmayan konularda girişimci olmayan kişilerin 'nasihat' verme hakkı yoktur" diyor.
Sports&Merits'in kurucu ortağı Bülent Ozan, mentorluk için başvurdukları kişilerin, kişisel tecrübelerinin olmasını bu sürecin olmazsa olmazı olarak görüyor. Ozan, "İyi bir mentorun öncelikle daha önce 'eşekten düşmüş' olması gerekiyor" diyor.


Alp Sezginsoy

"Bir mentorun girişimci olması bir zorunluluk ya da tek kriter değil" diyen Expertera CEO'su Alp Sezginsoy, uzmanlığa önem veriyor. Eğer girişimci ilk kez ve tek bir mentorla çalışacaksa mentorun şirket kurmuş bir girişimci olmasının fark yaratacağına inanıyor.
Paraşüt Kurucu Ortağı Sean Yu, en faydalı mentorların kurduğu şirketleri başarıya ulaştıran girişimciler olduğu kanısında. Yu, "İşinizi ölçeklendirirken birçok zorlukla karşılaşırsınız. Zor yoldan kazanılan deneyimleri size en iyi anlatacak kişi daha önce bu yollardan geçmiş bir girişimcidir" diye konuşuyor.

TEKNİK KONULAR FARKLI

Start up'lar finans, proje yönetimi, ürün değerlendirmesi gibi teknik konularda ise konunun uzmanı mentorları tercih ediyor. Kolektif House Kurucu Ortağı Ahmet Onur, mentorun bir şirket kurmuş olmasının gerekmediğini söylüyor. Onur, "Kurumsal hayatta bulunan deli fişek bir pazarlamacıdan, atik bir avukattan da çok iyi mentor çıkabilir" diyor.
Takipçilerine sağlıklı yaşama yönelik içerikler sunan Uplifers'ın kurucusu Eda Günay, rol model aldığı girişimcilerin mentoru olduğunu belirterek, "Bazen de kurumsal mentorlar, işin belli alanlarında spesifik yaklaşımlarda bulunuyor ve ciddi bir faydası oluyor" diye konuşuyor. Mentorluğa profesyonel bir iş dalı olarak bakmadığını anlatan Günay, şirketinin kuruluşunda kendisine destek veren onca insan olduğu için kendisinin de aynı şekilde yeni girişimcilerle bir araya

gelip projeleriyle ilgili fikir ve önerilerini paylaştığını ifade ediyor. Günay, "Bana mentorluk verenlerin de genel yaklaşımı ekosisteme destek olmak. Tabii arada hisse ve danışmanlık ücreti isteyenler oldu. Bu tarz bir yaklaşımı mentorluk kategorisinde değerlendirmiyorum" diye konuşuyor.



Barbaros Özbugutu

Annedukkan.com Yönetici Ortağı Yetkin Turhal, yararlı mentorların daha önce kötü tecrübeler yaşamış kişilerden çıktığı görüşünde. Sean Yu ise mentorların girişimciye nasıl davranacağını söylemekten kaçınmaması, girişimcinin düşünce tarzına yön veren ve onu zorlayabilen tavsiyelerde bulunması gerektiğini belirtiyor.

İYİ BİR DİNLEYİCİ OLMALI

Start up'lar mentordan öncelikle deneyimini karşı tarafa aktarırken girişimcinin içinde bulunduğu şartları anlamasını, empati yapmasını, heyecan duymasını, iyi bir dinleyici olabilmesini, kendine vakit ayırmasını, önyargısız olmasını, etkili ve yönlendirici olmasını bekliyor. Kolektif House Kurucu Ortağı Ahmet Onur, iyi bir mentorun, start up'ın halinden anlamasının şart olduğunu ifade ediyor. Onur, "Mentorun uzman olduğu konuda başarıya ulaşmış olması ve hangi konuda mentor olursa olsun, motive edici ve pozitif olması gerektiğine inanıyorum" diyor.
Bunun yanında mentorun danışmanlık verdiği start up'ları iyi tanıması ve samimi olması da başarıyı artıran faktörler arasında yer alıyor.


Seçkin Canan

Expertera Kurucu Ortağı ve CEO'su Alp Sezginsoy, "İyi bir mentor yolu gösteren değil, girişimciye iyi soruları sorandır" diye konuşuyor.
Kolay İK'nın kurucu ortağı Gizem Sevinç de mentorluk veren kişilerin iyi bir dinleyici olmasına dikkat ediyor. Sevinç, "Akıl verebilmek için öncelikle temel problemi iyi anlamak gerekiyor" diyor.
Olmadık Projeler'in kurucusu Seçkin Canan, mentorun öngörülü ve bilge olması gerektiğini belirtiyor. Canan, sözlerine şöyle devam ediyor: "Mentor, formasyon eğitimi almış bir akademisyen olmak zorunda değil ancak 10 şirket kurmuş ve para kazanmış olmak da bu görevi üstlenmek için yeterli değil."

BARBAROS ÖZBUGUTU
İYZICO CEO'SU

MENTORUMU NASIL BULUYORUM?

FARKLI BAKIŞ AÇISI Mentor size duymak istediğinizi söyleyen değil, belki de sizin bakamadığınız açıyla bakmanızı sağlayan kişidir. Hem mentorluk alırken hem mentorluk yaparken gözlemlediğim şey, girişimcinin var olan problemin çözümünü aslında bildiğidir. Mentorluk seanslarında konuşma dağılımı yüzde 80 girişimci, yüzde 20 mentor olmalı.

NETWORK'ÜNE BAKIYOR Mentor seçerken genellikle önümde bulunan zorlu işi tanımladıktan sonra bunu benden önce yaşamış birini arıyorum. Bu arayışta ilk önce çekirdek mentor network'üme bakıyorum. Bu durumda kendimi veya şirketimi her zaman yeniden anlatmam gerekmiyor ve güven bağı oluşturma süreci yaşamak zorunda kalmıyorum. Eğer network'ümde bu insan yoksa biraz araştırma yapıp bu problemi daha önceden yaşamış ve en iyi çözümü bulabilmiş şirket kurucusuyla tanışmak için iletişime geçiyorum.

YURT DIŞINDA NASIL?

Yurt dışında büyük şirketlerin kilit yöneticileri hem gelişmeleri yakından takip etmek hem kendilerine uygun olanlardan faydalanmak için mentor olabiliyor. Öte yandan bireysel mentorlar da bulunuyor. Bir yandan da büyük şirketlerin çoğu kendi inovasyon merkezini kuruyor, hızlandırma programlarına sponsor oluyor. Türkiye'de de 2 yıl önce TÜBİTAK desteğiyle açılmış olan Mentor Sertifikasyon Programı önemli bir atılım olarak dikkat çekiyor. TUGİM de sertifikalı mentorların kurduğu bir dernek. Kuluçka ve hızlandırma merkezlerinin de kendi mentor ağları bulunuyor. Endeavor, mentorluk ve girişimci desteği konusunda tüm dünyada öne çıktığı gibi Türkiye'de de önemli projelere imza atıyor. Yuvako Kurucu Ortağı Altay Tınar, "Bir yandan TİM, KAGİDER, IPYD gibi sivil toplu kuruluşları mentorluk programları başlatarak kendi mentor ve mentee havuzunu oluşturuyor" diyor. ●



SAP, gençlerin yaratıcı fikirlerini hayata geçirmelerini kolaylaştırmayı hedefliyor ve girişimcileri SAP Startup Focus programına davet ediyor. Girişimcilere ücretsiz olarak sunulan program, teknolojiye erişim, endüstri ve çözüm uzmanlarıyla iletişim kurma ve SAP'nin 365 binin üzerindeki global müşteri ağıyla etkileşim fırsatı sunuyor.

Kazandıran program

SAP, geleceği öngören yatırımlarıyla müşterilerine inovatif teknolojiler sunuyor. 2012'de ABD'de başlatılan "SAP Startup Focus", genç şirketlerle çalışan ve onların SAP HANA platformu üzerinde ticari açıdan uygun ve hazır çözümler oluşturmasına yardımcı olan global bir program. "SAP Startup Focus" programı, dünya genelinde 5 bin 915'ten fazla start up'ı bünyesinde barındırıyor.
SAP Türkiye, bu programı 2014'te Türkiye'de lanse etti. Program, Türkiye'nin bilişim teknolojileri (BT) alanındaki potansiyelini gerçekleştirmek, ekonominin dinamizmini yakalamak ve Türkiye'yi bölgesel bir BT merkezi haline getirmek hedefiyle hayata geçirildi. SAP Türkiye yetkilileri programla ilgili şunları söylüyor:
"Türkiye'de bir geliştirme merkezi kuran ilk global yazılım şirketiyiz. SAP'nin 19 laboratuvardan oluşan Ar-Ge ağının bir parçası olan ve 2014'te dönemin Ulaştırma Bakanı Binali Yıldırım tarafından açılan SAP Geliştirme Merkezi'nde (SAP Development Center) Türk mühendisleri tarafından geliştirilen çözümleri SAP'nin ürün portföyüne eklemekten ve dünyaya ihraç etmekten gurur duyuyoruz. Bugün tüm dünyada Endüstri 4.0'ın çekirdeğini oluşturan büyük verinin yönetiminde kullanılan SAP HANA VORA çözümünü bu merkezde geliştiriyoruz."

SAP Startup Focus programına, dünya genelinde 5 bin 915 start up üye. Programa Türkiye'den de https://startups.sap.com adresinden başvurabilirsiniz.



BÜYÜK DESTEK

Girişimcilerin yaratıcı fikirlerini hayata geçirmelerini kolaylaştıran SAP Startup Focus programıyla girişimciler, hem teknoloji hem pazarlama alanında destek alabiliyor. Büyük veriyi gerçek zamanlı olarak analiz edebilme imkânı tanıyan SAP HANA platformunu kullanarak başarılı ürünler ortaya koyan girişimler, SAP'nin geniş müşteri ağına erişebiliyor ve ürünlerini pazarlayabiliyor.
2016 yılında SAP Startup Focus Program'ına Türkiye'den dahil olan Retailcake, Trendbox ve Somatech'in kurucusu 3 Türk girişimci, SAP İnovasyon Forum sahnesinde başarı hikayelerini katılımcılarla paylaştı.
SAP Startup Focus programı büyük veri, kestirimci ve gerçek zamanlı analitikler alanında çalışan ve HANA, HANA Cloud, ERP, Hybris gibi SAP teknolojileri üzerinde yeni uygulamalar geliştirmek isteyen girişimcileri destekliyor. Özellikle nesnelerin interneti (IoT), öğrenen makineler, yapay zeka, sanal ve artırılmış gerçeklik (VR,AR), mobil ve data güvenliği alanlarında çalışma yürüten girişimciler, program kapsamında önemli destek görüyor ve spesifik müşteri ve endüstri vakalarıyla eşleştiriliyor. Programa dahil olmak isteyenler, SAP'nin webindeki form aracılığıyla başvurabiliyor. Başvuru SAP uzmanları tarafından değerlendiriliyor.

3 AŞAMA

Girişimcilere ücretsiz olarak sunulan program, SAP uzmanlarının ve sektörlerinde söz sahibi fikir önderlerinin girişimcilerle buluştuğu global etkinlikler, bilgi ve teknik imkânlara erişim sağlayan "Gelişim Hızlandırma" ve SAP HANA platformu kullanılarak geliştirilen ürünlerin müşterilerle buluşturulduğu "Pazara Çıkış" aşamalarından oluşuyor. SAP Startup Focus programı, diğer bir anlamda kazan-kazan (win-win) programı olarak da öne çıkıyor. Girişimler, başarılı ürünler oluştururken SAP HANA'nın günden güne yaygınlaşması sayesinde dünya çapında birçok SAP müşterisi, kendi sorunlarına hitap eden start up girişimlerle tanışarak işbirliği yapabiliyor.





GENÇ PROFESYONELLER PROGRAMI

Bu programla SAP Türkiye bir yılda 2 milyon olan değerinde eğitim yatırımıyla yeni mezun ve işsiz gençleri danışman olarak yetiştirmeyi hedefliyor. Ocak 2018'de Türkiye'de başlayacak olan programdan dünyanın 15 ülkesinde toplam 1.258 genç mezun oldu, bunların yüzde 98'i SAP, iş ortağı ve müşterisi tarafından işe alındı. SAP Eğitim ve Geliştirme Enstitüsü tarafından hazırlanacak kapsamlı ve benzersiz bu eğitimle katılımcılar, gelişmiş kurumsal uygulamaları öğrenerek sertifika sahibi olmanın yanı sıra bütünleşik bir eğitim yaklaşımı doğrultusunda katıldıkları atölyelerle tasarım odaklı düşünme tekniklerini öğrenerek onları rekabette öne geçirecek sosyal yeteneklerini de geliştirme şansı elde edecek.

SAP ÜNİVERSİTE İŞBİRLİĞİ PROGRAMI

Dünya çapında 3 bin 200'den fazla üniversitenin üye olduğu SAP Üniversite İşbirliği Programı (SAP University Alliances), Türkiye'de 2010'da hayata geçirildi. Türkiye'nin saygın üniversitelerinin yer aldığı programın uygulandığı üniversite sayısı 30'a ulaştı. Programla eğitim kurumlarının teknolojiyi kullanarak farklılaşmaları sağlanırken gençlere kariyer anlamında yeni açılımlar kazandırılması hedefleniyor. Üye üniversiteler, derslerinde SAP sistemlerini kullanarak öğrencilerine interaktif bir eğitim ortamı sağlıyor. Gençler böylece henüz üniversitedeyken SAP teknolojilerini birebir deneyimleyerek iş hayatına atılıyor.

ETKİNLİK

SAP TÜRKİYE'DEN ÖNEMLİ DAVET

BULUŞMA GÜNÜ **SAP Türkiye, 21 Kasım 2017 Perşembe günü ODTÜ Teknokent'te düzenleyeceği etkinlik ile küçük ve orta büyüklükteki yazılım firmalarını SAP'nin yenilikçi teknolojileriyle tanıştırmayı ve geliştirdikleri ürünlerin SAP App Center'da yer alarak dünyaya pazarlanmasına yardımcı olmayı hedefliyor.**

NEREDE GERÇEKLEŞECEK? **Etkinlik kapsamında Türkiye'de yazılım geliştiren firmalar, ürünlerini dünyaya sunabilmek ve dünya çapında bir marka haline gelebilmek için SAP çözümleri ve SAP'nin start up'lara yönelik programlarına dair bilgi sahibi olma şansını yakalayacak. Alanında uzman konuşmacıların da yer alacağı etkinliğin ilki, ODTÜ Teknokent'te gerçekleştirilecek ve ardından Türkiye'nin farklı bölgelerindeki teknoloji geliştirme bölgeleriyle devam edecek.**

SOSYAL SORUMLULUK PROGRAMI

'Hızlan FarkYarat' genç girişimcileri destekliyor

PROJE SAP, dünyada da kurumsal sosyal sorumluluk vizyonu doğrultusunda hayata geçirdiği projelerle topluma katkı sağlıyor ve gençleri hedefleyen projelere destek veriyor. SAP Türkiye, genç sosyal girişimciler için hızlandırma programı "Hızlan FarkYarat"ı Ashoka Türkiye ile birlikte, bu yıl 3'üncü kez hayata geçiriyor.



AMAÇ Girişimcilik ekosistemini büyütme hedefiyle başlayan program kapsamında, Türkiye'deki dezavantajlı gençlerin daha iyi eğitim almaları, kariyer gelişimleri için gerekli donanıma sahip olmaları hedefleniyor. SAP toplumla etkin bir bütünleşme sağlayabilmeleri ve bakış açılarını genişletmeleri amacıyla çalışan ve fark yaratan genç sosyal girişimcileri desteklemeye devam ediyor. Bu yıl program Hızlan FarkYarat 2.0 adıyla Türkiye genelindeki üniversitelerde sosyal girişimcilik ekosistemini genişletmeyi ve girişimci olmak isteyen gençlere bir yol haritası sunmayı hedefliyor.

ARYA İLE YURT DIŞINA AÇILMA PLANINIZ NEDİR?

“Gürcistan ve Azerbaycan şu an ilk hedeflediğimiz ve bağlantı kurduğumuz yerler.”

Ahu Büyükkuşoğlu Serter, hem başarılı bir girişimci hem iyi bir yatırımcı. Sahibi olduğu Mata, Tesla’nın ilk ve en önemli tedarikçilerinden… Kurucusu olduğu Arya Kadın Platformu ise kadın girişimciliğini destekleyen en önemli oluşumlardan biri… Şu anda 35’in üzerinde aktif yatırıma sahip olan Serter, iş dünyasında en iyi yatırımın, her zaman insanların bakmayı unuttuğu yerlerden çıktığını söylüyor. Kadınların göz ardı edilen bir fırsat alanı olduğuna dikkat çeken yatırımcı, “Daha fazla kadın yatırımcıya ihtiyacımız var” diyor.

"UNUTULAN YERLERDEN EN İYİ YATIRIM ÇIKIYOR"

Ahu Büyükkuşoğlu Serter, iş dünyasının etkin kadın girişimcilerinden… Wall Street'te finansın birçok farklı alanında çalışan Serter, broker'lık da yaptı trader'lık da… En son Amerika'dan Türkiye'ye dönmeden önce bir hedge fonunu yönetti. Türkiye dönüşünde de aile şirketi Fark Holding'de kariyerine devam etti. 2012 yılında babasından yönetim kurulu başkanlığını devraldı. Bir taraftan aile şirketini büyütmeye çalışırken bir taraftan da kendi girişimlerini hayata geçirip yatırımlarını yapmaya başladı. 35'in üzerinde aktif yatırıma sahip olan Serter, holding başkanlığı şapkasının yanında Arya Kadın Platformu Kurucusu, Endeavour Türkiye Yönetim Kurulu Üyeliği gibi unvanların da sahibi. Dünya çapında yatırımın sadece yüzde 10'unun kadın girişimcilere yapıldığını söyleyen Serter, "Açığın, kadının kadına yatırım yaptığında kapanacağına inanıyorum" diyor.
Fark Holding Yönetim Kurulu Başkanı Ahu Büyükkuşoğlu Serter ile girişimciliğe bakışını konuştuk:

Ahu Hanım öncelikle sizi tanıyabilir miyiz?
İstanbul Erkek Lisesi'ni bitirdikten sonra AFS öğrencisi olarak Amerika'ya gittim. Daha sonra Bilkent Üniversitesi İşletme'yi bitirdim ve New York Pace Üniversitesi'nde MBA yaptım. Aynı zamanda öğrenciyken Wall Street'te çalışmaya başladım. Finansın pek çok farklı bölümünde çalıştım, brokerlık da yaptım traderlık da... 2002'de Türkiye'ye dönmeden önce bir hedge fund'ın portföy yöneticiliğini yapıyordum. 2002'de aile şirketimiz Farplas'a CFO olarak yeniden katıldım, 2012'de yönetim kurulu başkanlığını babamdan devraldım. Bu süreçte ve özellikle 2006'dan sonra hızlanarak kendi yatırımlarımı yapmaya ve girişimlerimi kurmaya başladım. Şu anda 35'in üzerinde aktif yatırımım var.

2002 yılında aile şirketine dönüş kararını nasıl aldınız?
Edindiğim tecrübe, artık işin başına geçmek için yeterliydi ve o dönemde Türkiye'de yeni fırsatlar

"MELEK SAYISI ARTMALI"

İHTİYAÇ DUYULAN NEFES Melek yatırımcılık nosyonunun gelişmesi, Türkiye'de girişimciliğin gelişmesini sağlayacak en önemli faktör. Bir bakıma fikirlerin can suyu, start up'ların hayata gelmek için ihtiyaç duydukları nefes. Meleklerin sayılarının artması, hem daha çok fikrin işe dönüşmesini hem start up fikirlerini daha rekabetçi bir ortama sokarak çoğaldıkça içlerinden en iyilerinin sıyrılmalarını sağlayacak.

"BÜYÜKLÜK YETERLİ DEĞİL" Ekosistem melek yatırımcı sayısının artması kadar iyi girişimci ve şirketlerin de sayısı artarsa ancak gelişebilir. İkisinin de birbirinin ihtiyacını karşılayabilir durumda olması gerekir. Bence büyüklüğü şu anda yeterli değil, zaten sadece Türkiye değil. Avrupa ortalamaları bile Amerika ve İsrail'in ortalamalarına bakınca çok küçük kalıyor.

RİSKE BAKIŞ AÇISI Bir diğer konu da riske bakış açımız. Bildiğimiz ve anladığımız konularda, empati kurabildiğimiz insanlara daha çok güveniriz. Çoğu yatırımcının erkek olduğunu düşünürsek, hem girişimciyi hem kadınlara yönelik bir problemi çözen girişimler değerlendiririlken ister istemez bir kadının bakacağı şekilde bakılmıyor. Daha riskli görünüyor. Bu algıyı değiştirmenin bir parçası başarı hikayelerinin performansından geçiyor, bir diğeri de farkındalıktan.

doğuyordu. New York'ta 11 Eylül'ü yaşadık ve bu olay Amerika için pek de iyi olmayan bir dönemin başlangıç habercisiydi. Bu sırada Türkiye ekonomik ve politik açıdan umut vadeden bir döneme giriyordu. Hepsini bir arada düşününce, Türkiye'ye dönmeye karar verdim. 2002 yılında tekrar şirketimizde çalışmaya başladım. 2012 yılına kadar CFO'luk görevini üstlendim. 2012'den beri de yönetim kurulu başkanı olarak görev yapıyorum.

Kendi girişimciliğinizi keşfetmeniz nasıl oldu?
Mata ilk önemli yatırımım diyebilirim. Aynı yıl turizm sektöründe, şimdi tanınmış bir sanat oteli markası haline gelen Casa dell'Arte'yi de kurdum. Mata, o dönemde çok başarılı bir girişimci tarafından kurulmuş, ihracat potansiyeline, özel know how isteyen ürünleri olan, ancak henüz kendine hedeflediği global müşteri portföyünü yaratamamış bir şirketti. Uzmanlık konusu lüks ve şu anda da niş araçların en can alıcı yerleri olan iç, dekoratif trim parçaları, hem ahşap hem alüminyum hem de karbon fiber olarak araçların içini yeniden yaratabilen bir kabiliyete sahip.

Mata ile hangi markaların tedarikçisisiniz?
Bu benim tek başıma yaptığım bir şey asla değil. Benim yaptığım, işinde çok iyi bir girişimciyi tespit edip ona inanmak ve başkalarının normalde çok riskli bulacağı bir yatırımdaki fırsatı hızla aktif hale getirmekti. Konuya aynı benim bakış açımla bakan, otomotiv sektöründe çok deneyimli bir ağabeyimiz olan ortağım Moiz Zilberman'ı da dahil ederek Mata'nın şu anki başarılı CEO'su Erce Kaslıoğlu ile 1 hafta içinde ortak olduk. Şirketimiz bugün dünyada bu işi yapabilme kabiliyetine sahip 5 şirketten birisi haline geldi. Tesla, Aston Martin, Jaguar, GM'in yeni Corvette'i, yeni elektrikli aracı Lucid içini yaptığımız araç markalarından birkaçı.

ARYA OLARAK KAÇ GİRİŞİME YATIRIM YAPTINIZ?

"Arya olarak toplamda 5 yatırımımız var."

Önümüzdeki yıllarda MATA'yı hangi noktada görmek istiyorsunuz? Hedefleriniz neler?
Mata, bu yılı 35 milyon dolar ciroyla kapatıyor. Tuzla serbest bölgeden yüzde 100 ihracat yapıyoruz. Mata'nın önümüzdeki 2 yıl içindeki kontratlı iş miktarı 80 milyon doların üzerinde. Bu yıl yine İngiltere'de Ar-Ge merkezimizi, Detroit'te yaratıcı tasarım stüdyomuzu ve Slovakya'da ek üretim tesisimizi açıyoruz. 3 silahşor bir araya gelip Tuzla'daki küçük bir fabrikadan, değerli bir ürün yapan global bir Türk şirketi haline gelmenin keyfi bambaşka. Benim hayalim hep Türkiye'den yurt dışına ne götürebilirim oldu. Mata ile bunun yapılabileceğini kanıtlamış olduk.

ELON MUSK'LA NASIL İŞ YAPTIK?

OLAĞAN ŞÜPHELİLER Biz iyi bir ürünü üretebilme kabiliyeti olan küçük bir Türk şirketi olarak, bize iş verecek bir müşteri arıyorduk. Otomotiv sektörü o kadar kemikleşmiş ki dev, olağan şüphelilerin içine küçük bir şirketin girip de kendine alan açması çok zor. Hele hele yaptığınız ürün, bizim gibi aracın prestijini oluşturan, neredeyse en pahalı parçalardan biriyse... Hiçbir büyük şirket, küçük bir şirket ile iş birliği yaparak bu önemli ürünü riske atmıyordu.

CHALLENGER POZİSYONU Biz kendi işimizi yapan şirketler için challenger pozisyonundaydık ve kendimizi klasik otomotiv şirketlerini aynı bizim gibi challenge eden, onlara karşı durmaya çalışan bir şirket bulmalıydık. Don Kişot'un değirmenle savaşması gibi... İşte o zaman Tesla karşımıza çıktı. İlk çıktığı dönemlerde kimse Elon Musk'a inanmıyordu, hiçbir tedarikçi Tesla'ya ürün tedarik etmiyordu. İşte tam bu dönemde Tesla'nın iç parçalarını üretmeye başladık. Onlar büyüdükçe biz de büyüdük, geliştik. Bu özelliğimizle de dev rakiplerimizden ayrıldık.

Arya ile de girişimci kadınları destekliyorsunuz. Neden özellikle kadın girişimcileri destekleme kararı aldınız?
İş dünyasında en iyi yatırım, her zaman insanların bakmayı unuttuğu yerlerden çıkıyor. Kadınların göz ardı edilmiş bir fırsat olduğuna inanıyorum. Özellikle üçüncü kızım Arya doğduktan sonra geleceğin Türkiye'sinde kadının daha karar verici, sermaye sahibi, güçlü pozisyonlarda olması için ne yapabilirim diye çok düşündüm. Nihayetinde kadın liderliğindeki şirketlerle kadın melek yatırımcıları, kız babaları ve kadının gücüne inanan erkekleri bir araya getiren Arya Kadın Yatırım Platformu'nu kurdum. Arya'yı, kızlarıma güzel bir network bırakmak için de hayata geçirdim. Kadın dayanışmasına ve birliktelik zekasına inanıyorum.



“YATIRIM İŞTAHINI AYARLAMALISINIZ”

1,5 MİLYON DOLARLIK YATIRIM F+ Ventures, Fark Holding'in değişen teknolojilere ayak uydurmak ve yenilikleri, geleneksel iş modellerine entegre etmek üzere, akıllı ulaşım teknolojilerine yatırım yapmak üzere kurulan, kurumsal sermaye bazlı yeni şirketimiz. Şu ana kadar start up'lara 1,5 milyon dolarlık yatırım yaptık.

HANGİ GİRİŞİMLER VAR? Bu yatırımlar, ABD'de elektrikli araçlar için şarj istasyonları kuran Charge Point, Almanya'da şirketler arası araç kiralama yapan T-Dispatch, kişiden kişiye araç kiralama yapan Maşinga ile Renault'dan gelen bir mühendis ekibin oluşturduğu sürücü davranışlarıyla ilgili yazılımlar gerçekleştiren Comodif'ten oluşuyor.

2 ŞİRKET BATTI Bu yatırımlardan 2'si battı bile. Bu tarz yatırım şirketleri aslında öğrenme platformları ve illa girilen her iş başarılı olacak diye bir kaide yok. Önemli olan riskleri doğru değerlendirip alabileceğiniz riskler kadar yatırım iştahınızı ayarlamak. Chargepoint yatırımımız ile dünyadaki şarj teknolojilerine ön sıradan bakma fırsatı yakaladık ve çok iyi gidiyor. Yakında Amerika pazarında halka arz olacaklar.

AKILLI ARAÇ PLATFORMU Kendi iç girişimimiz olan Comodif ise Türkiye'nin ilk akıllı araç platformu olarak pek çok büyük müşteri ile projeler yapmaya ve ciddi işler almaya başladı. Benim için yeni Mata olma yolundaki önemli gelişimi gösterdi.
F+'ın tipik bir risk sermayesi olmaktan öte, tüm ulaşım ekosisteminin ortak yatırım yapabileceği bir platform olmasını amaçlıyoruz. Amacımız, dünyada akıllı ulaşım dendiğinde F+'ın akla ilk gelen isimlerden biri olması.

Dünya çapında yatırımın sadece yüzde 10'u kadın girişimcilere yapılıyor, buna da “yatırım açığı” deniyor. Ben bu açığın, kadının kadına yatırım yaptığında kapanacağına inanıyorum. Daha fazla kadın yatırımcıya ihtiyacımız var.

Arya'da nasıl bir işleyiş var? Arya dünyasında kaç kadın girişimci, kaç kadın yatırımcı bir araya geliyor?
Arya'nın 3 ana faaliyet konusu; eğitim, ilham ve yatırım. Eğitim ve etkinliklerden tanıştığımız ve bize yatırım için başvuran şirketleri inceliyoruz, takip ediyoruz. Sonrasında ihtiyaçlarına göre mentor, uzman, tedarikçi ve yatırımcı tanıştırmaları yapıyoruz. Yatırımcılar ise eğitimlerin yanı sıra tecrübeli yatırımcılarla şirketlere ortak olarak, yatırımı yaparak öğreniyorlar, yeni iş kollarını ve sektörleri yatırımlarıyla keşfediyorlar. Bize kayıtlı 1.000'in üzerinde üyemiz ve tüm Türkiye'den bizi sosyal medya kanallarından takip eden 10 bin takipçimiz var. Her yıl 20'nin üzerinde eğitim, Arya Anadolu'da etkinliklerimiz ve İstanbul'da irili ufaklı birçok etkinlikle yüzlerce kadınla bir araya geliyoruz.

Platform şu ana kadar kaç girişimi destekledi?
5 yatırımımız var. İlk yatırımımız Surgitate. Yapay doku modelleri üreterek cerrahların kadavraya ihtiyaç duymadan, pratik yapmasını sağlıyor. Şimdi bir de meme kanseri farkındalığı projesi başlattı. Bu kampanya ile şirketlerin kadınlar tuvaletine yapay meme modeli ve meme kanseri konusunda bilinçlendiren bir poster asarak farkındalık yaratıyor. Portföyümüzdeki diğer şirketlerden. Hecha demir döküm tencere markası, Bardabas aktivite kutusu, Tukutukum tasarım ipek şal markası. En son yatırımımız ise Galata Business Angels ile ortak yatırımımız olan Uplifers. Uplifers da Arya'dan yatırım aldıktan sonra Uplifers Wellness Shop açtı ve başarılı bir şekilde ilerliyor. Şimdi ise paylaşım ekonomisi pazar yeri olan TutumluAnne.com'a ilk yatırım turunu bu yıl kapatmaya hedefliyoruz.

Arya ile hedefleriniz neler? Nereye taşıyacaksınız?
Arya birliktelik zekasının bir ürünü. Bu birliktelik zekasını ne kadar yayabilirsek, bizim için o kadar iyi. Arya Kadını diye tabir ettiğimiz kadınları bir araya getirmek için her yıl uluslararası bir retreat yapıyoruz. Böylece Arya'yı başka ülkelerden başarılı kadınlara da tanıtma şansı buluyoruz. Gürcistan, Nijerya ve Azerbaycan'dan Arya gibi bir oluşumu kendi ülkelerinde kurma talebi var. Bu ülkelere yaymak hedeflerden bazıları.
Gürcistan ve Azerbaycan şu an ilk hedeflediğimiz yerler. Buralardan talep var ve Arya'yı yurt dışına açmak için bu iki ülkeden başlamayı düşünüyoruz. ●

Elçin Cirik ecirik@capital.com.tr

AYNI ANDA

Kuşkusuz en iyi örnek **Elon Musk**… Tesla, SolarCity ve SpaceX'e aynı zamanda mesai harcıyor. Aslında **Steve Jobs** da böyleydi. Apple'ın yanında Pixar, NeXt gibi paralel işlere de ciddi zaman ayırıyordu. Türkiye'de de sayıları az olmakla birlikte örnekler var. **Nazım Salur**, BiTaksi ve Getir'i aynı zamanda büyütmeye çalışıyor. **Hakan Baş**, Peak Games, Krombera, Lidyana, Supermassive olmak üzere 4 girişimde yer alıyor. Ekosistem büyüdükçe birden fazla girişimle ilgilenen bu girişimcilerin sayısı hiç kuşkusuz artacak.



ÇOK GİRİŞİM

Aslında dünyanın en ünlü hızlı girişimcisi, Steve Jobs. 80'lerin ortasında Pixar'ı büyütmeye çalışan Jobs, aynı dönemde NeXt adlı yazılım şirketini kurmuştu. Bugün geleceği belirleyen isimlerden Elon Musk da buna güzel bir örnek. Tesla Motors'un kurucusu ve CEO'su Musk, aynı zamanda SolarCity ve SpaceX girişimlerini de hayata geçirdi ve faaliyet gösterdiği tüm alanlarda aynı anda büyümek için mesai harcıyor.

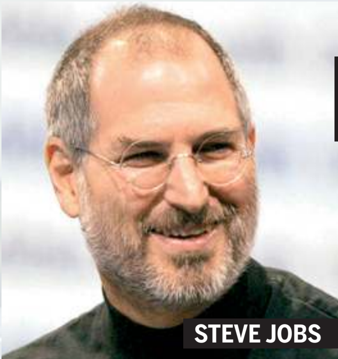
Kendi de başarılı bir girişimci olan Behave'in kurucusu Scott Belsky, yazdığı "Making Ideas Happen" kitabında günümüz girişimcilerini üçe ayırıyor: "Hayal kuranlar", "hayata geçirenler" ve iki özelliği de taşıyan "katma değer yaratanlar."

Katma değer yaratanlar, fikirleri hızlıca kavrama ve hayata geçirme yetilerine sahip, bunu sadece yapabildikleri için yapıyor. Bu nadir bulunan özellik, aynı anda birden çok projeyi sürdürmeye ve dolayısıyla çok büyük bir sorumluluğu taşımaya neden oluyor.

İşte Türkiye'de de sayıları iki elin parmaklarını geçmese de aynı anda birden fazla iş fikrine hayat veren, katma değer yaratan girişimciler var. Bu hızlı girişimciler, ellerindeki işlerden çıkış yapmadan yeni girişimlere soyunmayı seviyor.

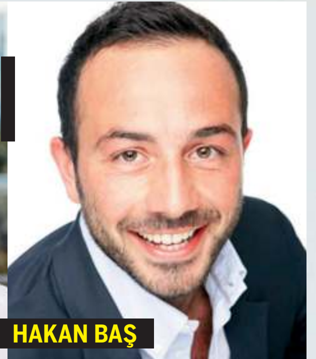
"İKİ ÇOCUKLU ANNELER GİBİYİZ"

"Aslında bir girişim varken başka bir girişim yapmak çok tavsiye edilecek bir şey değil" diyen Nazım Salur, BiTaksi ve Getir'in kurucusu. "İki girişimimiz de mobil alanda olduğundan avantajımız oldu. Birindeki tecrübeniz


STEVE JOBS


ELON MUSK


NAZIM SALUR


HAKAN BAŞ

ERCAN GÜMÜŞ *11 SIGHT& COOL DIGITAL SOLUTIONS& TEK HEDEF YDS*

"BİRBİRLERİNE EMEKLERİ ÇOK"

YENİ KEŞİFLER İÇİN Hızlı girişimcilik biraz düşünce yapısından kaynaklanıyor. Bazı kişiler tek işe odaklanarak dikey bir başarı hedeflerken kimileri uzmanlıklarıyla bağlantılı farklı alanlara odaklanıp yatay başarı oluşturabiliyor. Beni girişimciliğe sürükleyen esas motivasyon meraktı. Bir girişiminiz belli bir olgunluğa erdiğinde, ermeye başladığında yeni keşiflere hazır olduğunuzu hissediyorsunuz. Bu da yeni girişimler demek… Bu girişimlerle adeta tekrar keşfe başlıyorsunuz. Bunun da en büyük avantajı, kendi girişiminize dışarıdan bakabilme ve bu sayede farklı stratejiler üretebilme. Kaynaklarınızı birden çok girişim arasında dağıtarak daha verimli yapı oluşturabilme, farklı sektörlerin farklı dinamiklerini bu sayede dengeleyebilme.



EN KEYİFLİSİ İŞ BİRLİKLERİ Girişimlerin aralarında oluşturacakları iş birlikleri de bu işin en keyifli kısmı sanırım… Örneğin görüntülü görüşme hizmeti veren 11Sight için en büyük ihtiyacımız kaynak yazılım desteğiydi. San Francisco'da yazılım mühendisleri ciddi bir maliyet oluşturuyordu. Burada devreye diğer bir girişimimiz Cool Digital girdi. İzmir'de bulunan yazılım ekibinin tecrübesini ve maliyet avantajını kullandık. Ben girişimlerimize koca bir ailenin yapı taşları olarak bakıyorum. Birinin diğeri üzerinde emeği o kadar çok ki biri olmadan diğerini düşünmek çok mümkün gelmiyor. Online YDS eğitimi vermeyi amaçlayan Tek Hedef YDS girişiminde de 11Sight ve Cool Digital'den öğrendiğimiz mavi okyanus stratejimizden yararlandık, hedef kitlemizi yeniden tanımladık.

öbürünü oluştururken işe yarıyor" diyen Salur, ancak ve ancak ikinci fikir çok cazipse ve yapılmadığında akılda kalacak kadar iyiyse ikinci girişime girmeyi tavsiye ediyor.

"En önemli dezavantaj, zaman; start up'lar kurucuların çok vaktini isteyen işler" diyen Salur, bu süreçte yaşadığı tecrübeyi şöyle aktarıyor:

"Biz önce BiTaksiyi yaptık. 2,5 yıl sonra da Getir'i kurduk. Bu süreçte BiTaksi belli olgunluğa gelmişti. İki start up'ı birden başlatmayı hiç kimseye tavsiye etmem. Bazen odağı da kaybettiriyor, iki şeye aynı anda odaklanmak mümkün olmuyor. Bu durumu iki çocuklu bir anne olmak gibi düşünebilirsiniz; çocukların yaşları ve ihtiyaçları farklı. Vakti doğru bölmek gerekiyor. Tabii burada vakti doğru bölmek, vakti eş bölmek demek de değil. İhtiyaca göre vakti adil bölmek gerekiyor. Ama iki küçük çocuklu bir annenin hissettikleri neyse iki start up'lı bir girişimcinin de aslında yoğunluğu, hissettikleri o…"

"Ancak ikinci fikir çok cazipse ve yapılmadığında akılda kalacaksa girişim yapılmalı."

"HER İŞE AYRI İYİ EKİP"

"İlk girişimimi kurduktan sonra hem sektörün içinde fırsatları daha kolay sezmeye başladım, hem şirket ve takım kurmanın benim için kolay olduğunu gördüm. Böyle olunca da girişimci ruh rahat durmuyor" diyen Hakan Baş, bugün birden çok girişimi aynı anda başarıyla yürütüyor. Lidyana'nın da kurucusu Baş, hızlı girişimciliğin avantajlarını şu sözlerle anlatıyor:

"Bu durum, şirketler arası ölçek büyüklüğü yaratma, farklı sinerjiler kurma ve hatta yeni işlerde ortaklık yapacağınız doğru kişilerle tanışmakta faydalı olabiliyor. Örneğin Peak Games zamanı, dijital ajanslara olan ihtiyacı görüp Krombera'yı kurduk. Krombera'daki bir tanıdığımızın desteğiyle Lidyana projesi başladı. Krombera'daki hesapların 360 derece taleplerinden PR, animasyon ve prodüksiyon ajanslarımız kuruldu; yatırım yaptığımız şirketlerden birindeki ortaklarımızla Supermassive'i hayata geçirdik. Eski BT ekibimizle Kripton yazılım şirketini kurduk. Tabii hızlı girişimci olmak çok avantajlı ama bir o kadar da riskli… Yeni projeler geldikçe mecburen oluşan odak kaybının zararını minimuma indirebilmenin anahtarı, her proje için çok iyi yönetim ekibi kurabilmek. Nasıl tek bir projede her birime en iyi yetenekleri çekmeniz gerekiyorsa birden çok projeyi holding gibi yönetip şirketlerin başına çok iyi ekipler getirmek gerekiyor, bir de sıkı takip."

"İKİ ORTAK OLMANIN AVANTAJI ÇOK"

Ali Kodal ve Can Kutluçınar, Kutumubu ve Walter's Coffee'nin kurucuları. "5 yıl önce kurduğumuz Kutumubu ile etkinliklere dijital çözümler sağlama ve sosyal medyada etkisini artırma için ürettiğimiz sistemlerle etkinliklerde hizmet veriyoruz. İkinci girişim olarak da Kadıköy Moda'da laboratuvar konseptli 3'üncü dalga kahveci Walter's Coffee Roastery'yi açtık" diye konuşan Ali Kodal, iki işte de iki ortak çalışmanın avantajlarını gördüklerini belirtiyor. Kodal, iki şirket arasındaki dengeyi nasıl kurduklarını şöyle anlatıyor: "Odak kaybına engel olmak için ortağımla şirketler üzerinde iş dağılımı yaparak işlerin akışını hep canlı tutuyoruz. Yüksek katma değerli ürünler geliştirmenin ve ticari riskleri düşürmenin her zaman daha güvenli olduğunu düşündük. Özellikle iki şirket birbirini operasyon ve pazarlamada desteklediği için süreçler bir süre sonra ortak bir havuzda yönetilebilir bir hal alıyor. Biz kesinlikle çok avantajlı olduğunu düşünüyoruz. Kutumubu ile birçok markaya hizmet verdik ve global bir marka olmanın tüm detaylarını, markanın sosyal medyadaki duruşunu, dikkat etmemiz gereken kriterleri çok iyi öğrendik. Walter's Coffee ve Kutumubu yönetimi aynı ofiste. Walter's Coffee kurumsal etkinlik satışlarını Kutumubu ekibi yapıyor, Kutumubu tasarım ekibinden Walter's için destek alıyoruz. Sadece geriye baktığımızda, hızlı hareket etmek gerektiğinden yeterince detaylı ve uzun vadeli planlar yapmadığımızı düşündüğümüz oluyor."


Ali Kodal

"KİMSEYE TAVSİYE ETMEM"

"Girişimciler, sıra dışı işler yapmayı seven insanlar. Güçlü enerjileri tek bir işin ötesinde harcamayı seçebiliyorlar" diyen Veysel Berk, kendi deneyiminde iki girişiminin nasıl doğduğunu şöyle anlatıyor:
"Ben ilk olarak Çaycı'yı kurdum, ardından 2-3 ay sonra kendi ihtiyacımızdan doğan bir nedenle PayPad'i yarattık. Satış sistemi bulamayınca biz oluşturduk."
Çaycı ve PayPad'in kurucusu Veysel Berk, bu hızlı girişimcilik sürecinin çok zor olduğunun da altını çiziyor ve sözlerine şöyle devam ediyor:
"Kimseye iki işi aynı anda yapmayı tavsiye etmem. İki girişimle hayatınızdan 4-5 yılı sadece işe vermeye söz veriyorsunuz. Hayatınızın iş odaklı geçeceği kesinleşiyor. Ne kadar sinerji yaratsa da aynı işin içinden çıkan farklı alanlar olsa da girişimler birbirinden farklı. Yakın işler kurulabilir mantığıyla düşünmemek gerekiyor. Her girişim bir çocuk. Her girişimin hedef kitleleri, teknolojileri, problemleri farklı oluyor. Bizim işimizde bir girişim diğerinin laboratuvarı, biri ötekinin müşterisi… İnanılmaz bir sinerji yaratıyorlar. Ayrıca girişimci olarak daha çok deneyimle hareket edebiliyorsunuz, bu da önemli bir artı. Ama yine de bir girişime yoğunlaşıp o işten çıkıp bir sonraki girişimi kurmanın enerji ve zaman açısından daha doğru olduğunu düşünüyorum."

İLKER SÖZDİNLER *BİRLEŞİK ÖDEME VE NGN BİLGİ SİSTEMLERİ*

"TEK GİRİŞİMLE YERİNDE SAYMAKTANSA..."

HEMEN HAREKETE GEÇMELİ
İnandığım ve heyecanlandığım bir işi doğru zamanda, doğru sinerjilerle hayata geçirme fırsatım olduğunda hemen harekete geçmenin gerekli olduğunu düşünüyorum. Hızlı karar verip ilerleyebilmek, sektörde geri kalmamak, özellikle çok hızlı gelişen teknoloji alanında öncü girişimlerden olabilmek adına çok önemli. Mevcut girişimlerimin katkısıyla geliştirdiğim iş ağım bana yeni girişimlerin kapısını açmada önemli rol oynuyor. Tek bir girişimle yerinde saymaktansa dikey alanlarda farklı girişimlerle daha etkili bir sinerji yaratmanın mümkün olduğunu düşünüyorum.



DELEGASYONU ÖĞRETİYOR Öncelikle sinerji anlamında dikey sektörlerde farklı girişimlerimin olması iş potansiyelimizi çok olumlu etkiliyor. Girişimlerimin sunduğu hizmetler birbirlerini tamamlayıcı rol oynuyor. Her yeni alanda öğrendiğimiz yenilikler mevcut şirketlerimize de yansıyıp onları dinç tutuyor. Birden çok girişimde olmak kısıtlı zamanda, birçok farklı projeyi eş zamanlı yönetmeyi ve takip etmeyi başarmanın yanı sıra yetişemediğiniz noktada işi delege etmeyi öğretiyor. Zaman yönetimi açısından oldukça zorlayıcı bir süreç, kendinize zaman ayırmanız pek mümkün olmuyor. Bir de burada her şey planlandığı gibi gitmediği durumlarda esnek durabilmek ve rotayı revize edebilmek önemli.

"TECRÜBE BAŞARI GETİRİYOR"

Sendloop ve Octeth'in kurucu ortaklarından Cem Hürtürk, hızlı girişimcilerin DNA'sında dünyada problemleri fark etme ve onlara çözüm üretme içgüdüsü olduğunu düşünüyor. "Her yeni girişim, yeni deneyimler ve bilgi kazandırdığı için mevcut diğer girişimlere olumlu katkı yapıyor" diyen Hürtürk, yaşadığı sürecin artılarını ve bulduğu çözümü şöyle aktarıyor: "Avantajların başında yeni deneyim ve bilgi edinimi geliyor. Yeni bir girişime başladığınızda normalde yol almış bir girişimde denemeye çekindiğiniz yenilikleri daha rahat deneyebiliyorsunuz. Böylece edindiğiniz tecrübeleri diğer girişimlerinize denenmiş kanıtlanmış yeni yöntemler olarak uygulayabiliyorsunuz. Kolektif bir kazanım sağlıyorsunuz. Ama doğru bir ekip kuramadığınız sürece aynı anda birden çok girişimi yönetebilmeniz imkansıza yakın. Bu nedenle her bir girişiminiz için ekibinizi, yola koyulmadan önce oluşturmuş olmalısınız. Eğer ekibinizi doğru kurduysanız, onlara girişiminizin vizyon ve misyonunu doğru aktarıp kendi kararlarını hayata geçirme yeteneği verdiyseniz birçok girişimi aynı anda yönetebilirsiniz. Bu sanıldığı kadar kolay değil tabii girişimcinin iş temposunu da fazlasıyla artıracaktır. Ama doğru ve güvenilir ekipler kuramadıysanız ve doğru şekilde tüm girişimlerinizi takip edemiyorsanız başarısızlık er ya da geç gelir."

"EKİPLER ÇAPRAZ ÇALIŞABİLİYOR"

KTH Event Agency, Etkinlikcim.com ve Flank Esports'un kurucusu Efe Kethüda, iyi bir fırsat yakalayıp bilgi ve tecrübesiyle hızlı aksiyon alabilen girişimcilerin halihazırda bir girişimleri varken bir başkasına geçebildiklerini aktarıyor. "Şirketlerimin hepsi aslında ilk kurduğum şirketle ortak noktada kesişiyor" diyen Kethüda, KTH Event Agency'nin belirli bir yere gelmesi için çalıştıktan sonra Etkinlikcim.com'u kurduğunu belirtiyor. Kethüda, şöyle devam ediyor: "KTH ile kazandığımız tüm bilgi ve deneyimi Etkinlikcim.com'a aktarıp ölçeklenebilir ve sürdürülebilir bir modelle sektörün dijitalleşme sürecine katkı sağladık. Bu yıl kurduğumuz Flank Esports ise tamamen değişen dünya dinamikleri karşısında çalıştığımız bir projeden hayata geçti. Birden çok girişime sahip olmanın önemli artıları var. Öncelikle birbirinden tamamen farklı dinamiklere ve deneyime sahip ekipler, farklı bölümlerde bile olsa aynı ofisin içinde konumlandırıldığında çok değerli know how paylaşımı yaşıyor ve ekipler çapraz olarak çalışıp birbirlerine destek olabiliyor. Tek bir start up kurucusuna göre, her şeye hakim olup, süreci doğru yönetmek daha zor oluyor. Kurduğunuz iyi ekiplerle daha çok zaman geçirip ihtiyaçları bilip problemleri de öngörebildiğinizde sorunları minimum seviyeye çekebiliyorsunuz." ●


Efe Kethüda

ALTAY TINAR *YUVAKO.COM& DOKTORTAKVİMİ KURUCU VE CEO*

"ÇOK SAYIDA GİRİŞİMİN PARÇASI OLMAK İSTİYORUM"

FİNANS VE VAKİT OLDUKÇA Girişimcilik içgüdüsel olarak insanların hayatında fark yaratacak bir değişimi başlatmak olduğu için bunu sadece bir girişimle bastıramayabiliyorsunuz. Ben de finansal ve vakitsel olarak imkanım elverdiğince çok sayıda girişimin bir parçası olmaktan büyük keyif alıyorum. Şu anda bu sürecin son halkasını oluşturan girişimim Yuvako'da, gayrimenkul danışmanlığını değiştirmek için çalışıyoruz.



MÜŞTERİ PAYLAŞIMI Aynı sektörde bulunan girişimlere dahil olduğunuzda çok önemli bir sinerji oluşturma şansınız olabiliyor. Örneğin bir girişiminizde uzun süredir hizmet sunduğunuz mutlu müşterileriniz başka bir girişiminize kolayca kazandırabileceğiniz müşterilere dönüşebiliyor. Veya bir girişiminizde sektör hakkında uzun sürede ve önemli maliyetlere katlanarak elde ettiğiniz bilgi birikiminiz diğer girişiminiz için hiçbir maliyet ve zaman kaybı olmaksızın elde edilebilir değerler yaratabiliyor.

"BİRİNİ ODAĞA ALIYORUM" Çok sayıda girişimde eş zamanlı aktif yönetici olarak bulunmayı doğru bulmuyorum. Girişimci için bir şirket mutlaka ana odağında olmalı ve hayatını bu girişimin başarısına adamalı. Şu anda aktif olarak CEO görevini üstlendiğim tek girişimim Yuvako. İçinde bulunduğum diğer girişimlerde mentor veya yatırımcı olarak bulunmayı tercih ediyorum. Girişimci olarak bugüne kadar elde ettiğim deneyimleri, ortağı olduğum diğer şirketlere elimden geldiğince aktarmaya çalışıyorum.

45 GİRİŞİM MEZUN OLDU

Girişimcilere doğru büyümenin kapılarını açan Türk Telekom PİLOT'ta bugüne kadar 45 girişim mezun oldu. Türk Telekom bu girişimlere toplamda 2 milyon TL nakit desteği sağladı. Mezun olan girişimlerden 12'si yatırım aldı. PİLOT yeni dönem başvurularını Şubat 2018 itibariyle almaya başlayacak.

Türk Telekom'un Türkiye'de girişimciliği desteklemek ve yenilikçi fikirleri katma değer sağlayacak işlere dönüştürmek amacıyla 2013'te hayata geçirdiği PİLOT girişim hızlandırma programının 5'inci dönemi tamamlandı. Artırılmış gerçeklik, yapay zeka gibi ileri teknoloji uygulamalarının da bulunduğu 10 girişime destek olundu.

PİLOT programına seçimler yapılırken Türk Telekom ile iş birliği potansiyeli, fikrin yenilikçiliği ve uygulanabilirliği, faaliyet gösterilen pazarın büyüme potansiyeli ve ekibin yetkinliği gibi kriterler dikkate alındı. Yapılan değerlendirme sonrası Artiwise, Birfatura, Frizbit, Mobilya Takip, Nara, Optiyol, Propars, SaltCommerce, Vexrob ve Visar programa katılmaya hak kazanan girişimler olarak belirlendi. Programa katılmaya hak kazanan 10 girişim, toplamda 750 bin TL nakit desteğinden faydalanırken Türk Telekom ile iş birliği fırsatlarını değerlendirme imkanı da yakaladı.

ÖZEL SEKTÖRDE BİR İLK

Türkiye'de özel sektör tarafından hayata geçirilen ilk girişim hızlandırma programı PİLOT'a katılmaya hak kazanan ekipler, 12 hafta boyunca eğitimlere katılarak, mentor ve müşteri görüşmeleri gerçekleştirerek iş fikirlerini doğrulama ve projelerini geliştirme fırsatı yakaladı. Ekipler, program kapsamında iş modeli geliştirme, büyüme modelleri, çevik geliştirme, dijital pazarlama, satış ve yatırımcı sunumu gibi konularda toplam 84 saat eğitim aldı; 100 mentor ile 300 saat mentor görüşmesi gerçekleştirdiler. Ayrıca ofis alanı imkanından, 100 bin dolar değerinde bulut hizmetlerinden ve mobil iletişim paketinden de faydalandılar. Programı tamamlayan ekipler, geliştirdikleri ürünlerini ve iş modellerini, girişimcilik ekosisteminden seçkin yatırımcıların katıldığı demo gününde sunacak. Girişimcilere sistemli ve doğru büyümenin kapılarını açan Türk Telekom PİLOT'ta bugüne kadar 2 bine yakın başvuru alındı, 300'ün üzerinde girişimle yüz yüze görüşme yapıldı. Tamamlanan 5 dönem sonunda PİLOT'tan toplam 45 girişim mezun oldu ve Türk Telekom bu girişimlere toplamda 2 milyon TL nakit desteği sağladı. Mezun olan 45 girişim arasından 12'si yatırım aldı. PİLOT yeni dönem başvurularını www.turktelekompilot.com.tr adresi üzerinden Şubat 2018 itibariyle almaya başlayacak.



FIRAT YAMAN ER *TÜRK TELEKOM STRATEJİ İŞ GELİŞTİRME GENEL MÜDÜR YARDIMCISI*

"BİZE İLHAM OLUYORLAR"



AMAÇ PİLOT kapsamında, girişimlere sağladığımız desteklerle girişimcilik ekosistemini büyütmeyi ve girişimlerle iş birliği yaparak müşterilerimize yenilikçi ürün ve hizmetler sunmayı amaçlıyoruz.

FAYDA Girişimci ile kurumsal yatırımcı arasındaki ilişki çift taraflı bir fayda esasına dayanıyor. Kurumların girişimlerle yaptıkları iş birlikleri, girişimlere iş fikirlerini kurumsal bir gücü arkalarına alarak hayata geçirebilme imkanı sağlamanın yanı sıra kurumlara da müşterilerinin her geçen gün daha da farklılaşan ihtiyaçlarına en yenilikçi ürün ve hizmetlerle cevap verebilme gücü sunuyor.

DESTEK Biz onlara nakit desteğinden eğitim imkanlarına, ofis alanından yönetsel know how'a pek çok destek sağlarken onlar da bize yaratıcılık, esneklik ve risk alabilme konularında ilham kaynağı oluyorlar. PİLOT ile global ölçekte başarı hikayeleri çıkaracağımıza inanıyoruz.

PİLOT'TA 5. DÖNEM GİRİŞİMLERİ



ARTİWİSE

Artiwise, doğal dil işleme tekniklerini kullanan ve makine öğrenmesi ile çalışan bulut tabanlı metin analitiği platformu. Kullanıcılar, doğal dil işleme ve makine öğrenmesi tekniklerini bilmeden Artiwise ile veri modellemesi yapabiliyor; tüm yazılı içerikleri tek bir ortamda birleştirerek yazılı içerikleri anlamlandırıyor ve analitik sonuçlara dönüştürebiliyor. **http://artiwise.com/**



BİRFATURA

Birfatura, pazaryerleri ve kendi siteleri üzerinden e-ticaret yapan KOBİ'ler için geliştirilmiş fatura oluşturma çözümü. KOBİ'ler, pazaryerlerine de entegre çalışan Birfatura ile tüm satış kanalları üzerinden gelen siparişleri bir ekranda görüp raporlayabiliyor; siparişlerini toplu faturalandırıp kargo fişi hazırlayabiliyor. **http://birfatura.com/**



FRİZBİT

Frizbit, kişiselleştirilmiş anlık web bildirimleri ile websitelerinin trafik ve gelirlerinin artırılmasını sağlayan pazarlama otomasyonu aracı. Dijital pazarlamacılar, Frizbit ile doğru mesajı, doğru zamanda, doğru kişiye göndererek; kullanıcılar sitede değilken dahi onları tekrar websitelerine çekebiliyor ve kampanyalarını tek bir arayüzden yönetip raporlayabiliyorlar. **https://frizbit.com/**



MOBİLYA TAKİP

Mobilya Takip, mobilya üretim ve satış şirketleri için iş yönetim çözümü. Her büyüklükte mobilya üretim ve satış şirketi Mobilya Takip ile sipariş takibi yapabiliyor, teklif verebiliyor, satış sonrası hizmet yönetimi ve teslimat yönetimi yapabiliyor. **https://www.mobilyatakip.com/**



NARA

Nara, sanal gerçeklik ve artırılmış gerçeklik teknolojilerinin eğitim alanında kullanılabilmesini sağlayan eğitim teknolojileri platformu. Nara ile sanal gerçeklik teknolojileri sınıf içinde üç boyutlu, etkileşimli ve öğretmen rehberlikli (tablet kontrollü) kullanılabiliyor. **www.nara.com.tr**



OPTİYOL

Optiyol, yolcu veya yük taşıyan filolar için akıllı rota yönetimi çözümü. Optiyol ile müşteri adresleri, ziyaret frekansları, sipariş büyüklükleri veya harita yapısı değiştiğinde dinamik rota optimizasyonu yapılıyor; optimizasyon yapılırken sadece matematiksel optimizasyona odaklanmak yerine tüm iş kısıtları ve planlama tercihleri dikkate alınıyor. **www.optiyol.com**



PROPARS

Propars, ticaretle uğraşan KOBİ'lerin süreçlerini dijitalleştiren ticari operasyon yönetim platformu. KOBİ'ler, Propars ile ürünlerini internet üzerinden yurt içi ve yurt dışındaki pazar yerlerinde listeleyip satışa sunabiliyor; gerçek zamanlı stok yönetimi yapabiliyor; ön muhasebe ve e-fatura süreçlerini yönetebiliyor. **www.propars.net**



SALTCOMMERCE

SaltCommerce, e-ticaret yapan şirketler için bulut tabanlı operasyon yönetim platformu. SaltCommerce, şirketlere kendi e-ticaret sistemlerini kurabilmeleri için e-ticaret teknoloji alt yapısı ve ürün yönetimi, müşteri yönetimi ve lojistik yönetimi çözümleri sunuyor. **www.hamurlabs.com**



VEXROB

Fizik tedavi ve rehabilitasyon süreçlerinden geçen kişilere, uzmanlar (doktor veya fizyoterapistler) tarafından kişiye özel egzersiz programı oluşturulmasına olanak sağlayan sağlık çözümü. Vexrob ile kişilere egzersiz yapmaları gereken zamanlarda hatırlatma gönderiliyor, kişiler mobil uygulama üzerinden kendilerine özel egzersizleri video egzersizler yardımı ile uygulayabiliyor; uzmanlar ise hasta takibi ve tedavi değerlendirme süreçlerini yönetebiliyor. **https://vexrob.com/**



VİSAR

Visar, kullanıcıların yazılım ve tasarım bilgisi olmadan artırılmış gerçeklik projeleri geliştirmesini sağlayan geliştirme platformu. Kullanıcılar, artırılmış gerçeklik projesi geliştirebilmek için gerekli artırılmış gerçeklik içerik kütüphanesine Visar üzerinden ulaşabiliyor. **http://www.visarplatform.com**



Nil DUMANSIZOĞLU ndumansizoglu@capital.com.tr



"Global vizyonla **yola çıktık**"

Henüz 4 aylık yeni bir girişim olan Vitrinova, özel tasarım dikeyinde faaliyet gösteriyor. Global bir vizyonla yola çıktıklarını belirten kurucu ortak Göksel Güren, "2018 sonuna kadar Türkiye'de aktif kullanılır olmak ve yurt dışı faaliyetlerimiz için aksiyonlarımıza başlamak istiyoruz" diyor.

TÜSİAD'ın 2017 Nisan'da yayımladığı "Dijitalleşen Dünyada Ekonominin İtici Gücü: E-Ticaret" raporuna göre 2016 yılında dünyada e-ticaret işlemlerinin yüzde 44'ü mobil cihazlardan yapıldı. 2016 yılında yüzde 65'e ulaşan akıllı telefon penetrasyonuyla Türkiye, yüzde 60 olan dünya ortalamasının çok üzerinde. Ancak mobilin e-ticaret içerisindeki payı henüz yüzde 19 seviyesinde. Dünyada rakamlarına bakıldığı zaman Türkiye'nin m-ticaret alanındaki start up'lar için potansiyel taşıdığı görülüyor. Yeni nesil ticaretin dikeylerinde faaliyet gösteren start up'lar ise özellikle dikkat çekiyor. Bunlardan biri de Vitrinova. Özel tasarım, özgün, inovatif ve el yapımı ürünler için bir pazaryeri platformu olan Vitrinova, Mobillium çatısı altında liseden beri arkadaşlıkları devam eden Göksel Güren ve Utku Yıldırım tarafından hayata geçirildi. Temmuz ayında kurulan girişim, tasarımcılar ve bu alana ilgisi olan kitleyi bir araya getirmeyi hedefliyor.

PROBLEMİN ÜZERİNE GİTTİLER

Yaklaşık iki yıl üzerinde çalışarak kullanıcılara ve üreticilere en iyi deneyimi sunabilmek adına globalde faaliyet gösteren farklı birçok örneği inceleyerek ürünü piyasaya sunduklarını söyleyen kurucu ortaklardan Göksel Güren, "Hedefimiz, özel ürünler keşfetmek isteyen kitleye ulaşmak" diyor. Güren, girişimin kuruluş hikayesini şu sözlerle aktarıyor:

"Vitrinova'nın kavramsal olarak şekillenmesi ve fikrin doğrulanması sürecinde farklı birçok üreticiyle fikir alışverişinde bulunabilme fırsatımız oldu. Genelde butik işletmeler olarak faaliyet



gösteren bu üreticilerin problemleri üretim ve satış aktiviteleri arasındaki zaman dengesini kurabilmek üzerineydi. Satış tarafındaki yüklerini mümkün olduğunca azaltarak tasarıma ve üretime odaklanmak istiyorlar, maddi kaygıların ürün kalitesine etki etmesini istemiyorlardı. Bu sorunu çözebilmek adına, akıllı cihaz özelliklerinin de yardımıyla ürettikleri ürünleri ilgili hedef kitleye

VİTRİNOVA'nın yatırımcı kriterleri

- Globale çıkış aksiyonlarına kafa yorarak doğru adımları birlikte atabileceğimiz bir yatırımcı olması,
- Teknik/teknolojik kökenli bir ekip olduğumuz için ihtiyaç duyduğumuz finans ve pazarlama konularında bilgi ve tecrübe aktarımında bulunması,
- 2018 sonu hedeflerimize daha hızlı ulaşabilme noktasında bize katkı sağlaması.

hızlıca, güvenli bir alışveriş ortamında sunarak satabilecekleri Vitrinova'yı geliştirmeye başladık.

YOL HARİTASI

Şu anda Vitrinova mobil uygulamaları 5 bin 400 kez indirildi ve bin üyemiz bulunuyor. Kısa dönem hedefimiz olan 'her gün en az 1 sipariş' i yakaladık ve iyileştirmemiz gereken metrikleri belirledik. Bundan sonraki süreçte büyüme hızımızı artırmayı hedefliyoruz. Yaşadığımız coğrafyanın Vitrinova konseptinde bir proje için oldukça zengin olduğunu düşünüyoruz. Bu sebeple global bir vizyonla yola çıktık. Globale çıkış süreciyle ilgili fizibilite çalışmalarımızı yaptık ve aksiyon planımızı oluşturmaya başladık. 2018 sonuna kadar Türkiye'de ilgili kitle tarafından bilinir ve aktif kullanılır olmayı hedefliyor, yurt dışı faaliyetlerimiz için aksiyonlarımıza başlamak istiyoruz. Pazaryeri projelerini kalelere benzetiyoruz. Belirli dinamiklerin oturması vakit alıyor. Bu sebeple yoğun bir şekilde dijital pazarlama aktiviteleri gerçekleştiriyor, kurumsal iş birliği çalışmaları yapıyor ve oluşan metrikleri dikkatle izliyor, sürekli optimize etmeye çalışıyoruz."

"TÜRKİYE'DEKİ TÜM TAKSİLERE ULAŞMAK İSTİYORUZ"

M. FATİH BİLGİN ABİDOS BİLİŞİM TEKNOLOJİLERİ KURUCU ORTAĞI

- **KURULUŞ** Taksi Rehberi, 2013 yılında Bursa'da ilk müşterimizle yayına geçti. Ücretimizi taksilerden abonelik olarak aldık ve böylece rakiplerin komisyon bazlı iş modellerinden farklılaştık. Rakiplerimizde şoför uygulamasının açık kalma süreleri limitliyken bizde değil. Bu nedenle şoförler 7/24 sistemi açık tutabiliyor. Ayrıca durak bazlı yayıldığımız için hizmet verdiğimiz yerlerde yolcunun taksi bulma olasılığı daha yüksek.



- **BEKLENTİ** Taksi Rehberi tamamen kendi yatırımımız, dışarıdan aldığımız bir yatırım olmadı. Zaman zaman yatırımcılarla yaptığımız görüşmeler oldu, ciddi yatırımcılarla görüşmeye her zaman açığız. Yatırımcıdan beklentimiz sadece para değil. Planladığımız çeşitli iş modelleri var. İstediğimiz yatırımcı, bu iş modellerini gerçekleştirmede bize network'üyle de destek olabilecek "akıllı para" sahipleri.
- **HEDEF** Şu an Bursa'daki taksilerin yüzde 20'si ve İstanbul Sultanbeyli taksilerinin tümü Taksi Rehberi'ni kullanıyor. Ayda 20 bin taksi çağrısı işliyoruz. Önümüzdeki yıl, Bursa pazarında büyümeyi ve bir Anadolu şehrine daha yayılmayı planlıyoruz. Uzun vadede ise Taksi Rehberi'ni, tüm taksi duraklarının kullandığı bir yazılım sistemi olarak hedefliyoruz. 5 yılda Türkiye'deki 90 bin taksinin çoğunluğunu teknolojiyle buluşturup Taksi Rehberi ailesine dahil etmeyi planlıyoruz.

YATIRIMLARIN YÖNÜ

Hayat tarzı ve teknolojiler değiştikçe telefonlardan internet kullanımı artmaya devam ediyor. Bu nedenle yatırımcıların odağında mobil girişimler var. Kim, hangi girişimcilere yatırım yapıyor? Yatırımcılara sorduk...

PORTFÖY GENİŞLİYOR Burak Büyükdemir, Etohum'un portföyünde birçok girişimin mobil uzantısının veya çözümünün bulunduğunu söylüyor. "Sadece mobil üzerinde çalışan, C2M, Invidyo, Educain ve Bilemezsin gibi girişimler sektörde iyi bir büyüme hızı kazandı. Bu yıl seçtiğimiz girişimlerin yüzde 65'inden fazlası içinde mobil çözümler barındırıyor" diyor.

DEĞERLERİ YÜKSELİYOR GBA'nın portföyünde ise Otsimo ve Nymbl App, şu anda iki mobil uygulama olarak yer alıyor. Bu sayı, portföyün yüzde 7'sini oluşturuyor. GBA Yönetim Kurulu Başkanı Emre Kurttepeli, şöyle konuşuyor: "Türkiye'de şu an yüzde 60 olan mobil kullanımının, 2 yıl içinde yüzde 80'leri geçmesi bekleniyor. Dolayısıyla mobil girişimler, yatırım ekosistemi için daha değerli hale geldi."

BÜTÇELER ARTACAK Keiretsu Forum Yönetim Kurulu Başkanı Aydonat Atasever, yatırım ekosisteminin mobil tarafa 2018'den itibaren çok daha fazla bütçeler ayıracağını düşünüyor. Şu anda Atasever'in portföyünün yüzde 20'si mobil teknolojiler üzerine. Bu yıl en büyük bütçeli yatırım yaptığı mobil girişimler ise AGROTİCS ve NetworkDry.



Fatoş KARAHASAN fkarahasan@gmail.com



"Mobilde yapılabileceklerin %97'si yapılmadı"

BiTaksi'den sonra Getir uygulamasıyla da geniş bir kitleye erişmeyi başaran girişimci Nazım Salur, mobilde yapılabileceklerin ancak yüzde 2-3'ünün gerçekleştiğini söylüyor. "Geri kalan yüzde 97'si de hala gerçekleştirilmeyi bekliyor" diyor.

Nazım Salur, start up ekosisteminin önemli isimlerinden biri. BiTaksi ile bir başarı hikayesi yazan Salur, hemen ardından Getir ile de mobil uygulamalar arasında en ses getiren girişimlerden birini hayata geçirdi. Bugün 500 bin aktif kullanıcısı olan Getir, 1,8 milyon kez indirildi. Peki bu hacimdeki bir işi yönetmenin zorlukları neler? Bundan sonra Getir'i nasıl bir yolculuk bekliyor?
Tüm bunları Nazım Salur ile Start Up için konuştuk:



2 MİLYONU AŞKIN TESLİMAT

"Getir, yüzlerce ürünü, ortalama 10 dakikada, 7/24 kullanıcıya ulaştıran bir akıllı telefon uygulaması. Dondurmadan yumurtaya, sudan şarj aletine, bebek bezinden kedi mamasına, deterjandan şemsiyeye, sütten çikolataya yüzlerce farklı ürünü, dakikalar içinde kullanıcının olduğu yere ulaştırıyor. Getir'in şu an 500 bin aktif kullanıcısı var. İndirilme sayısı 1,8 milyon, sipariş teslimat sayısı ise 2 milyonu geçti.

55 DAĞITIM MERKEZİ

Getir, İstanbul'da 55 dağıtım merkezi, araç ve 600 motokurye ile hizmet veriyor. Kullanıcıları GPS yardımıyla en yakın dağıtım merkezine bağlayarak kişiye ilgili online ürünün stokunu görme imkanı sunuyoruz. Müşterilerimiz, siparişlerini verdikten sonra kuryenin gelişini haritadan izleyebiliyor, ürünlerinin kaç dakikada ellerinde olacağını görebiliyor.

"SÜRÜŞ EĞİTİMLERİ VERİYORUZ"

Ödemeler, dijital ortamda gerçekleşiyor. Kullanıcılar kredi kartlarını tanımladıktan sonra alışverişlerini güvenli ve hızlı bir biçimde yapabiliyor.
Hızlı hizmet sunmak şart, ama çalışanlarımızın can güvenliği daha önemli. Bu yüzden, trafikte farkındalık yaratmayı hedefleyen programlarımız var. Hızlı ve güvenilir hizmet anlayışımız kapsamında bünyemizdeki kuryelere motosiklet sürüş eğitimleri veriyoruz.



HAYATIN UZAKTAN KUMANDASI

Mobilin önemi her geçen gün artıyor ve en az 20 yıl daha en önemli alanlardan biri olacak gibi duruyor. Günümüzde mobilde yapılabileceklerin sadece yüzde 2-3'ü gerçekleştirilebildi. Geri kalan yüzde 97'si de hala gerçekleştirilmeyi bekliyor. Artık teknoloji günlük hayattaki düzeni değiştirmek için kullanılıyor, mobil cihazlarınız da sizin hayatınıza yönelik uzaktan kumandanız haline geliyor.

EN POPÜLER UYGULAMALAR

Mobil uygulamalar üzerinden ticaret çok daha fazla pazar payı elde ederek büyüyecek. Tek tıkla ödeme, mobil ödemenin ana unsuru olacak. Lokasyon bazlı servisler, ödeme uygulamaları, sağlık ve eğitim uygulamaları önümüzdeki yılların en popüler uygulamaları arasında yer alacak. Mobil uygulamalar, insanların hayatını kolaylaştıran, ihtiyacını karşılayan konumda tüm hizmet ve servislere aracılık edecek."



REKLAM DÜNYASI YENİ NESİL GİRİŞİMCİLERİ BEKLİYOR

TEKNOLOJİ VE PAZARLAMA İLİŞKİSİ 12-13 Eylül 2017'de Almanya'nın Köln şehrinde düzenlenen dünyanın en büyük dijital pazarlama etkinliği Dmexco'ya, 1.100 şirket ve 39 ülkeden 40 bin 700 kişi katıldı. Aralarında Sheryl Sandberg (Facebook), Bob Lord (IBM), Sir Martin Sorrell (WPP), Jack Dorsey (Twitter) gibi önemli isimlerin de yer aldığı 570 konuşmacı, teknoloji ve pazarlama ilişkisine odaklandı.

VERİLERİ OKUYABİLEN ŞİRKETLER Konferansın ana teması, müşteri odaklılıktı. Girişimciler, profesyoneller ve markaların başındaki stratejistler, şirketlerin tüm kararlarında öncelikli olarak müşterilerinin ihtiyaçlarını düşünmeleri gerektiğini vurguladı.
Pazarlama dünyasının, teknoloji yardımıyla verileri doğru okuyabilen şirketlere ihtiyacı var. Reklam dünyasına yeni nesil ajanslar gerekiyor. Teknoloji, sosyoloji, antropoloji ve psikoloji alanında eğitim almış uzmanlardan oluşan ekipler kurabilenler, fark yaratan işlere imza atabilecek.

OKUR YORUMLARIYLA GELEN BİRİNCİLİK

50 BİN EURO'LUK YATIRIM Dmexco2017'de Procter&Gamble sponsorluğunda düzenlenen girişimcilik yarışmasında, birinciliği Alman şirket Opinary kazandı. Cornelius Frey isimli bir girişimcinin, gazeteci kız kardeşiyle birlikte yarattığı Opinary, okur yorumlarını değerlendiren bir yazılım. Frey kardeşler, 2013'te 50 bin Euro'luk bir yatırımla işe başlamış.

YENİ YAZILIMI PİYASAYA SUNACAK
Pressekompass adıyla doğan şirket, başta ABD olmak üzere uluslararası platformlarda daha etkin olabilmek için geçen yıl ismini değiştirmiş. Kısa sürede Almanya'da 10 haber ajansıyla çalışmaya başlayınca, 1 milyon Euro'luk dış yatırım almış. Opinary'nin yazılımları, kullanıcılara başka okurların yaptıkları yorumları izleme, tartışmalara katılma ve kendi görüşlerini kıyaslama imkanı sunuyor. Kuruluş, bugünlerde, izleyicilerin TV şovlarını ve filmlerini değerlendirebilecekleri yeni bir yazılımı piyasaya sunmaya hazırlanıyor.





“100 START UP’I DESTEKLEDİK”

TEB KOBİ Bankacılığı Kıdemli Genel Müdür Yardımcısı ve Genel Müdür Vekili Turgut Boz, kurumsal şirketlerle iş birliği fırsatı yakalayan girişimcilerin, bu fırsatlardan en etkin şekilde faydalanmalarının her zaman mümkün olmadığını söylüyor. TİM-TEB Girişim Evleri’nde teknostart up’lara kurumsal şirketlerle başarılı iş birliği ilişkileri geliştirmek amacıyla tüm dezavantajları ortadan kaldıracak bilgi ve becerileri kazandırmaya çalıştıklarını belirtiyor.

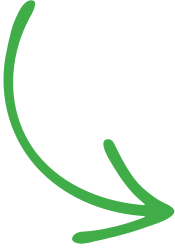




Start up'lar, dünyanın her yerinde bireylere, kurumlara ürün ya da hizmet sunmak amacıyla kuruluyor. Bireylere hizmet veren start up'ların dünya çapında başarılı birçok örneği olduğu gibi kurumlara hizmet veren start up örnekleriyle de sıklıkla karşılaşıyoruz. Start up kurumsal şirket ilişkisi, start up bireysel müşteri ilişkisinden farklı faktörler barındırıyor. Çoğunlukla kurumsal şirketlerde çalışma deneyimi olmayan start up'lar, iş modelleri gereği kurumsal şirketlere çözümlerini sunma aşamasına geldiklerinde çeşitli zorluklarla karşılaşıyor.

İşte TEB de bu noktada girişimcilere yardımcı olmaya çalışıyor. TEB KOBİ Bankacılığı Kıdemli Genel Müdür Yardımcısı ve Genel Müdür Vekili Turgut Boz, Türk Ekonomi Bankası olarak TİM-TEB Girişim Evleri'nde destekledikleri teknolojik girişimcilere, ürünlerini öncelikle bankada ya da hedefledikleri kurumsal şirketlerde uygulamaya geçirmeleri için fırsatlar yaratmaya çalıştıklarını söylüyor. Bugüne kadar TİM-TEB Girişim Evleri'nde ortaya çıkmış start up'lardan 15'inin bankada çalışma şansı bulduğunu belirten Boz, "100'den fazla start up ise kurumsal şirketlerle iş birliği kurma konusunda desteklendi" diyor. Boz, bundan sonra bu kapsamda start up'lara sunacakları fırsatları ve start up'ların hangi konularda nelere dikkat etmeleri gerektiğini de şöyle anlatıyor:

"Programlarımızla TİM-TEB Girişim Evleri'nin teknostart up'ları, gelişmiş ülkelerin kurumsal şirketleri ile iş birliği fırsatları yakalayacak."



YURT DIŞI ARAYIŞI

"Önümüzdeki dönemde yüksek büyüme hedefine sahip teknoloji start up'larının yurt dışı iş birliği fırsatlarını artırmak amacıyla yapılacak olan programlarda, TİM-TEB Girişim Evleri'nin teknostart up'ları, gelişmiş ülkelerin kurumsal şirketleri ile iş birliği fırsatları yakalayacak. Ancak kurumsal şirketlerle iş birliği fırsatı yakalayan teknoloji girişimcilerinin bu fırsatlardan en etkin şekilde faydalanması her zaman mümkün olmuyor. Start up kurumsal şirket ilişkisine bakıldığında kimi konularda start up'ın kurumsal şirket karşısında önemli avantajlara sahip olduğunu görmekteyken kimi konularda start up'ların bazı dezavantajlar yaşadığını gözlemlemekteyiz.






Turgut Boz

AVANTAJ VE DEZAVANTAJLAR

Start up kurumsal şirket ilişkilerinde start up'ların avantajlı olduğu faktörleri şu şekilde özetleyebiliriz:

- Hızlı çözüm sunma
- Esnek olma
- Ekonomik çözüm sunma
- Yaratıcı bakış açıları oluşturma
- Yüksek nitelikli çözümler geliştirme
- Yeni teknolojileri ve fikirleri kullanma konusunda cesaret

Start up kurumsal şirket ilişkilerinde start up'ların dezavantajlı olduğu faktörler ise:

- Geniş ve güçlü ekip oluşturamama
- Proje yönetiminde deneyimsizlik
- Sözleşme, pazarlık, müzakere gibi alanlarda zayıf kalma
- Finansal kaynakların yetersizliği
- Kurum taleplerine bağımlı hale gelme
- Kurumsal seviyedeki tedarik kaynaklarına ulaşamama

DOĞRU YÖNTEMLERİ KULLANMAK

Bir start up kurumsal şirket ile iş yapma fırsatı yakaladığında dezavantajlardan bir kısmını ortadan kaldırabilirken bir kısmının ise sadece etkilerini azaltabilir. Örneğin proje yönetimi, kurumsal şirketin disiplin ve alışkanlıklarına uygun bir seviyeye ulaşmak için kolaylıkla geliştirilebilecek bir faktör. Bu durumda büyük şirket ile yürütülen projelerin profesyonel bir bakış açısıyla gerek bütçe gerek aktivite yönetimi açısından proje yönetimi disiplinine taşınması start up'ın işini önemli ölçüde kolaylaştırır.

Diğer yandan kurum taleplerine bağımlı hale gelme ya da kurumsal bir şirketle sözleşme, pazarlık gibi aşamalarda karşı tarafın gücü karşısında çeşitli taleplerinden vazgeçmek zorunda kalmak start up açısından çözümü daha zor faktörler. Bu konularda gerekli yaklaşım teknoloji girişimcisinin, sahip olduğu avantajların stratejik önemini muhataplarına en iyi şekilde kabul ettirmek için doğru yöntemleri kullanabilmesi.

MUHATAPLARIN İKNASI

Start up'lar ortaya çıkacak ürün ya da faydanın kurumun iç ya da dış müşteriyle sürdürdüğü stratejik mücadelede hangi kazanımları sağlayacağı, kurumun müşteri deneyim yol haritasında kurumu hangi seviyelere taşıyacağı gibi konularda muhataplarını aydınlatmalı ve ikna etmeli. Teknoloji girişimcileri bu süreçte başarılı olabilmek için sahip olduğu teknolojik nitelikler yanında design thinking, inovasyon yönetimi, stratejik yönetim gibi farklı dallardaki metot ve yöntemleri de etkin bir şekilde kullanmaya çalışmalı.

TİM-TEB Girişim Evleri teknostart up'lara sahip oldukları avantajları öne çıkarmak, kurumsal şirketlerle başarılı iş birliği ilişkileri geliştirmek amacıyla tüm dezavantajlarını ortadan kaldıracak bilgi ve becerileri kazandırmak için özel olarak geliştirdiği eğitim ve danışmanlık faaliyetlerini yaygın ve etkili bir şekilde uygulamayı sürdürüyor." ●

16 girişimciye 2,5 milyon TL'lik fon

TÜBİTAK'ın Genç Girişim (BiGG) programındaki 20 akredite kuruluş arasında yer alan tek özel kurum olarak iki yıldır girişimcilerin başvurularını kabul eden TEB, açıklanan hibe destek sonuçlarıyla yüksek bir başarı elde etti. TEB'in desteklediği 15 girişimciden her birinin 150 bin TL'lik hibe desteği kazandığı programda, 2017 yılında da TEB tarafından desteklenen 16 girişimci yaklaşık 2,5 milyon TL'lik fon aldı. Bu sonuçlara göre uygulayıcı kuruluşlar arasında TEB üst sıralarda yer aldı.



EKOSİSTEME ÖZEL SİNERJİ

TEB KOBİ Bankacılığı Kıdemli Genel Müdür Yardımcısı ve Genel Müdür Vekili Turgut Boz, konuyla ilgili şöyle konuşuyor:

"TEB olarak girişimcilik ekosistemine özel sinerji oluşturan tek bankayız. Girişimcilere elde ettikleri finansmanla fikirlerini nasıl işe dönüştürebileceklerinden projelerini nasıl pazarlayacaklarına kadar her konuda yol gösteriyoruz. Desteklediğimiz girişimcilerin başarıya ulaşması bizleri gururlandırıyor ve doğru yolda olduğumuzu gösteriyor."

360 DERECE DESTEK

Programa başvurusu kabul edilen tüm girişimcilere 360 derece destek sunan TEB, tecrübeli danışman ve mentorlarıyla iş fikri sahiplerini hem girişimciliğe hazırlıyor hem iş planlarını son haline getirerek TÜBİTAK'a iletilmeye hazır hale getiriyor. TEB ayrıca projelerin ticarileştirilmesi öncesinde network kurulmasını sağlayarak piyasa koşullarına karşı dayanıklılığını tespit etme, geniş müşteri kitlesi sayesinde ücretsiz reklam yapma, farklı disiplinlerden kitlelere ulaşarak iş fikirlerini değerlendirme avantajı da sağlıyor.

Berrak KUTSOY berrak.kutsoy@flypgs.com



"Kişiselleştirmede bölge lideri olmak istiyoruz"

Segmentify, bulut tabanlı bir pazarlama yazılımı şirketi. Kurulma aşamasında ilk satışını n11.com ve Hürriyet'e yapan şirket, şimdi gözünü yurt dışına çevirdi. Kurucular Murat Soysal ve Ergin Eroğlu, önümüzdeki yıl sonunda gelirlerinin yüzde 50'sini yurt dışından elde etmeyi planlıyor.

Segmentify, iki ODTÜ'lü mühendis tarafından kuruldu. Girişim e-ticaret sitelerine kişiselleştirme hizmeti sunarak dönüşüm optimizasyonu sağlayan bulut tabanlı bir pazarlama yazılımı olarak yola çıktı. Murat Soysal ve Ergin Eroğlu, bu hizmeti sağlamak için tamamını şirket içinde geliştirdikleri yapay zeka ağırlıklı bir tavsiye motoruyla ziyaretçi modellemesi ve skorlama algoritması kullanıyor. Ortaklar Murat Soysal ve Ergin Eroğlu ile konuştuk:

NELER YAPTIK?

Murat Soysal: "Kariyerimin büyük bölümünü TÜBİTAK'ta geçirdim. 10 yıl boyunca teknik tarafta ve yönetici olarak değerli tecrübeler edindim. ODTÜ'de yaptığım master ve doktora sürecinde akademik açıdan da deneyimlerimi destekleme şansı yakaladım. Her ne kadar doktora sürecini tezimi tamamlamadan yarıda bırakmış olsam da bugün Segmentify'ın ana aklını oluşturan algoritmalar o dönemde hem pratik hem teorik alanda yaptığım yoğun çalışmaların izlerini taşıyor. Bunun yanında TÜBİTAK'taki son dönemlerimi bütçesi birkaç milyon Euro'yu bulan ve her biri en az beş ve üzerinde ülkeden katılımcıların olduğu araştırma ve geliştirme projelerinde çeşitli seviyelerde yöneticilik yaparak geçirdim. Bu sürecin vizyonumu ciddi anlamda genişlettiğini ve bakış açımı değiştirdiğini söyleyebilirim. Segmentify'a başlamadan önceki son 15 ayımı da EVAM isimli bir ürünün ürün müdürlüğünü yaparak geçirdim. Bu süreç ise benim hem satış ve iş geliştirme gibi konularda birinci elden tecrübe edinmeme sebep olurken hem girişimcilik hakkında çok şey öğrenmemi sağladı.



BAŞARI İÇİN EN TEMEL GEREKLİLİK

"EN BÜYÜK DESTEĞİMİZ"

Murat Soysal, "Sorumluluğunu aldığınız bir çekirdek aileniz varsa tipik olarak ailenizden ve çevrenizdeki insanlardan daha korumacı yaklaşımlar görebiliyorsunuz. Ancak bize inanmaları, güvenmeleri en büyük desteğimiz oluyor" diyor.

"GENEL PRENSİBİMİZ"

"Genel prensibimiz insan yetiştirmek ve kazanmak üzerine kurulu" diyen Ergin Eroğlu, "Segmentify 24 ay önce kuruldu. Aramızdan sadece bir kişi farklı bir kariyer için ayrıldı. Herkesin ofise keyifle gelmesini ve çalışmasını arzu ediyoruz. Ekip tutkuyla çalışıyorsa başarı için gerekliliklerden biri yerine gelmiş demektir" diyor.

FİKİR VEREN PROBLEM

Soysal: E-ticaret yöneticileri, hedef kitlelerine ulaşmak ve potansiyel müşterilerini sitelerine çekmek için çok yüksek pazarlama bütçeleri harcıyor. Ancak site içinde, gelen ziyaretçilerini ilgilerini çekebilecek ürünlere yönlendirmekte zorlandıklarını gözlemledik. Bu problemden yola çıkarak, kişiye özel teklif sunmada dünyada en iyi deneyimi yaşatan başarılı iki örneği, Amazon ve Netflix'i inceledik ve bu sorunu yazılım otomasyonu ile nasıl çözebileceğimizi araştırmaya başladık. Ortağım Ergin Eroğlu ile doktora çalışmalarım sırasında geliştirdiğim ziyaretçi modellemesinin e-ticaret alanına uygulanabilirliğini gördük. Sonrasında Segmentify'ın ilk versiyonunu 6 ayda hazırladık.

Eroğlu: Benim eski girişimlerimden biri çocuk ve bebekler için el yapımı kıyafetler satan sanal bir butikti. O zaman e-ticaretin potansiyelini görmüştüm. Yaşadığım sıkıntı ziyaretçileri web sitemize getirmek için reklamlara harcanan yüksek meblağları onları doğru şekilde yönlendirememekten dolayı karşılayamamaktı. Bu deneyimden sonra üzerine düşünmeye başladım. O sırada Murat ile yollarımız kesişti ve onun doktora çalışmalarında geliştirdiği ziyaretçi modellemesinin e-ticaret alanına uygulanabilirliğini gördük. Dünyadaki iki örneğe odaklandık: Onların yaptığı doğruları çıkarıp yazılım otomasyonu ile nasıl yapılabileceğini araştırdık. Sonra Segmentify'ın temel halini hazırlayıp şirketi kurduk.

İLK SATIŞ

Soysal: Segmentify, e-ticaret sitelerine kişiselleştirme hizmeti sunarak dönüşüm optimizasyonu sağlayan bulut tabanlı bir pazarlama yazılımı olarak yola çıktı. Bu hizmet için şirket içinde geliştirdiğimiz yapay zeka ağırlıklı bir tavsiye motoruyla ziyaretçi modellemesi ve skorlama algoritması kullanıyoruz. Şirket kurulma aşamasındayken ilk satışımızı gerçekleştirdik. İlk müşterilerimiz n11.com ve Hürriyet oldu. Bu bize çok büyük bir avantaj sağladı. Çok hızlı öğrendik, uyguladık ve geliştirdik. Fikir işin ilk aşaması ancak sonrasında ekip çok önemli. Ürünün prototipi çıktıktan sonra iyi bir ekibi bir araya getirdik. Ardından yatırımcı desteği geldi ve hızla büyüme kaydettik.

Eroğlu: Yatırımcılarımızdan BUBA ve StartersHub'ın büyük desteği oldu. Startupbootcamp Accelerator Program ve İTÜ Gate Program'ın da olmak pek çok kapıyı açarken, ekosistemdeki oyuncularla paylaşıma imkan sağladı.

"BU İŞ OLDU DEDİĞİMİZ AN"

ERGİN EROĞLU 



EN ZORLANILAN KISIM Genelde en zorlanılan kısım iyi ekibi bir araya toparlamaktır. Ancak biz bu kısımda hiç zorlanmadık. Bize inanan, güvenen, bizimle bu yolda yürümeye gönüllü çok yetenekli, bilgili ve tecrübeli arkadaşlarımızla hızlıca bir araya gelebildik. Sonrasında tabii pazarda hedef kitlenize vadettiğiniz değer önermesini netleştirmek ve start up dünyasında MVP olarak adlandırılan, ürünün en temel prototipini çıkarabilmek geliyor.

KOL KOLA YÜRÜMEK Bu kısımda da n11.com gibi bir müşteriyle başından beri kol kola yürüyebilmek çok büyük avantaj ve kolaylık sağladı. İlk büyük projemiz n11.com oldu. Hala da çalışmaya, projenin kapsamını büyütmeye devam ediyoruz. Başardık dediğimiz an da ilk müşterimizi memnun ettiğimizi gördüğümüz andı. O andan itibaren "Bu iş oldu" dedik.

"GELİRİN YÜZDE 20'Sİ YURT DIŞINDAN"

MURAT SOYSAL 



POST SEED YATIRIM İlk yılımızın sonunda gerçekleştirdiğimiz Post-Seed yatırımıyla gerçek anlamda yurt dışı pazarlara açılma planımızı devreye koyduk. Bugün Berlin, Dubai, Paris ve İstanbul ofislerimizle faaliyet gösteriyoruz. Müşterilerimizin ve gelirimizin yaklaşık yüzde 20'si uluslararası pazarlarda yer alıyor.

SONRAKİ AŞAMA Önümüzdeki yıl sonunda bu oranın yüzde 50'ye ulaşmasını bekliyoruz. Avrupa ve Orta Doğu pazarını çok önemsiyoruz. Buralarda hızlıca büyümek ve bölgenin e-ticarette kişiselleştirme alanında lider pozisyonuna gelmek istiyoruz. Bundan sonraki aşama ise daha uzak pazarlara yönelmek olacak bizim için. Amerika, Brezilya, Güney Kore ve Singapur'u bu ikinci aşamanın hedefleri arasında sıralayabilirim.

Gözde YENİOVA gyeniova@ekonomist.com.tr



"Özür dilemekten **korkmayın**"

Girişimcilerin başarılı olma yolunda benimseyeceği en önemli konulardan biri hatayı kabul edip özür dilemeyi bilmek. Bunu Airbnb örneğinde de görüyoruz. Airbnb, yaşanan sorunlar karşısında beklemek yerine proaktif davranmayı şirket kültürü haline getirdi.

İnsanların seyahatlerinde konaklayacak yer bulmasını ve mekan sahiplerinin de aracısız kiralama yapmasını sağlayan web uygulaması Airbnb, son yılların en popüler şirketi. Bir zamanlar hiçbir yatırımcının sıcak bakmadığı bir girişimken 9 yıl gibi kısa bir süre içinde konaklama sektörünü 'yıkıcı' bir şekilde değiştiren bir girişim haline gelip 30 milyar dolar piyasa değerine ulaştı. Airbnb bu piyasa değeriyle Hilton'u geride bırakmış, en yakın rakibi olan Marriott ile de arayı iyice kapatmış oluyor. Ama onlar da bu başarıyı kolay yakalamadı.

RİSK ALMAK ÖNEMLİ

Airbnb şirketinin CEO'su Brian Chesky, The New York Times'a verdiği röportajda nasıl bir girişimci olduğunu şöyle anlatıyor: "Okulu bitirdikten sonra bir ayakkabı şirketinde tasarımcı olarak çalışmaya başladım. İleriki dönemlerde bu işin benim için uygun olmadığına karar verdim ve bıraktım. Daha sonra birkaç küçük şirkette birkaç projenin içinde bulundum ve bir süre sonra neden kendi işimi kendim yapmayayım dedim. Yapmam gereken tek şey onların aldığı gibi risk almaktı."

Bu fikrin San Francisco'da uluslararası bir fuarın olduğu dönemlerde akıllarına geldiğini dile getiren Brian Chesky, sözlerine şöyle devam ediyor:

"Bütün oteller dolmuştu ve biz evimizi değerlendirdik. Birkaç şişme yatak aldık. Şişme yatak ve kahvaltı konseptiyle başladık. O zamanlar bu bizim için kiramızı çıkarmak için yaptığımız bir iş deneyimiydi. Benim girişimcilere her zaman söylediğim bir şey var: Önce kendi problemlerinizi çözün sonra insanların sorunlarını… Biz kiralamayı bilmiyorduk ve insanlarla tanışmaya karar verdik. Böylece hikayemiz başlamış oldu."

"HATANIZI KABUL EDİN"

Yazar Leigh Gallager, Airbnb hakkında yazdığı şirket öyküsünü anlattığı kitabında yıllar önce yaşanan bir sorunun sonra nasıl bir kural değişikliğine dönüştüğünü ise şöyle anlatıyor: "2011 yılında Airbnb üyelerinden biri, evini kiraladıktan sonra teslim aldığında karşılaştığı manzara onu şok etmişti. Ev, adeta yerle bir edilmişti. Airbnb ise bu kriz karşısında acemice bir yanıt vermiş ve daha sonra eleştiriler iyice artınca sessiz kalmayı tercih etmişti. Ardından kuruculardan Brian Chesky, ön plana çıkmış ve özür dilemişti. Yaşadıkları bu deneyim, Airbnb kurucularına sorumluluk almanın ve içgüdülerine güvenmenin ne kadar önemli olduğunu öğretmiş. Artık yaşanan sorunlar karşısında beklemek yerine proaktif davranmak onlar için bir şirket kültürü haline gelmiş. Örneğin geçtiğimiz yıl Airbnb'de ayrımcı bazı yaklaşımlar kendini göstermeye başladığında, şirket yöneticileri hemen harekete geçip bir dizi kural değişikliği yapmış. Buradan çıkarılması gereken en önemli ders şu: Krizlere açık olun ve özür dilemekten veya hatalarınızı kabul etmekten korkmayın."



Brian Chesky

"HATALARDAN ÇOK ŞEY ÖĞRENDİK"

100'DEN FAZLA ŞİRKET KURDU Ünlü yatırımcı Bill Gross, yaptığı TED konuşmasında, "Genç şirketler, bu kadar mükemmel ise neden birçoğu başarısız oluyor? Benim yanıt bulmak istediğim konu bu. Onların başarısını gerçekten ne etkiliyor?" sorusuyla başlayan bir konuşma yaptı. Bill Gross, başarısızlıktan çok şey öğrendiğini söyleyerek şöyle konuştu:
"12 yaşından beri iş kuruyorum; ortaokuldayken otobüs durağında şeker satma işine, lisede güneş enerjisi sistemi yapımı, üniversitedeyken de hoparlör işine girişmiştim. Üniversiteden mezun olunca yazılım şirketine başladım ve 20 yıl önce Idealab'ı kurdum. Son 20 yılda birçok başarı ve başarısızlıkla birlikte 100'den fazla şirket kurduk. Bu başarısızlıklardan çok şey öğrendik. Bu yüzden nelerin birçok şirketi başarıya veya başarısızlığa götürdüğüne dikkat etmeye çalıştım."


Bill Gross

DEĞİŞEN DÜŞÜNCELER Dikkat ettiği ilk konunun fikir olduğunu belirten Bill Gross, önceleri fikrin her şey olduğunu düşünüyormuş. Gross, "Şirketime Idealab (fikir laboratuvarı) adını vermemden anlayabilirsiniz. İlk fikir gelince 'İşte bu' denilen ana tapıyorum. Ancak zamanla takım, yürütme ve uyum yeteneğinin fikirden çok daha önemli olabileceğini kavradım" diyerek düşüncesinin nasıl değiştiğini ortaya koyuyor.
Webvan, Kozmo, Pets.com, Flooz and Friendster gibi şirketlerin çok sayıda fon çekmesine rağmen başarısız olduğunu ifade eden Gross, çıkarımlarını şöyle sıralıyor: "Gerçekten hangi faktörlerin şirketleri başarı ve başarısızlığa sürüklediğini bulmaya çalıştım ve sonuç beni çok şaşırttı. Birinci sebep zamanlamaydı. Zaman, başarı ve başarısızlık arasında yüzde 42 fark yaratıyordu. Takım ve yönetim ikinci sırada geliyordu ve fikir, farklılık ve özgünlük, üçüncü sırada yer alıyordu."

KİTAP ÖNERİLERİ...

Başarısızlıktan öğrenilen derslerin anlatıldığı kitaplar, gelecek nesiller ve özellikle girişimciler açısından ilham verici oluyor. Bu nedenle başarısızlık konusunda yazılmış üç kitabı tavsiye edeceğim.

1. Why Success Always Starts with Failure (Neden başarı her zaman başarısızlıkla başlar)- **Tim Harford**

2. How to Fail at Almost Everything and Still Win Big: Kind of the Story of My Life (Neredeyse her şeyde nasıl başarısız olunur ve hala büyük kazanılır: Benim hayatımın kısa hikayesi) **Scott Adams**

3. Mindset: The New Psychology of Success (Anlayış: Başarının yeni psikolojisi) **Carol S. Dweck**

KRİTİK VERİ

- Suudi Arabistan'da 2016 yılında kurulan start up'ların %38'i kadınlara ait. **%38**
- Start up kurucularının yüzde 21'i iş yaptıkları ülkeden başka bir ülkede doğdu ve neredeyse yüzde 90'ı şirketlerinin merkezinin bulunduğu ülkenin dışından geliyor. **%21**

Kaynak: Startupheatmap

BAŞARIYA GÖTÜREN "BAŞARISIZLIK" HİKAYELERİ

ÖNEMLİ BİR DENEYİM Genelde iş dünyasının buluştuğu konferanslarda başarı hikayeleri paylaşılırken son yıllarda yaşanan başarısızlıkların da önemli bir deneyim olduğunun farkına varıldı. Bu nedenle geçmiş dönemlerde yapılan hatalar ve başarısızlıklar da artık konuşuluyor. Bu kapsamda bir zirve de geçen ay yapıldı. "Başarısız olmaktan korkmayın" sloganı altında geçen ekim ayında 750 gencin yanı sıra iş dünyasının önemli isimleri ve sivil toplum yöneticileri İstanbul'da bir araya geldi. İstanbul Gençlik Platformu tarafından düzenlenen 2. Başarısızlık Zirvesi'nde buluşan isimler, başarılı olmak için başarısızlık hikayelerini birbiriyle paylaştı.



"DÜNYA BÖYLE DÖNMÜYOR" Konuşmacılardan biri olan Doğan TV Holding İnsan Kaynakları Grup Başkanı Yasemin Merih Alparslan, "Artık iş alımlarında başarı hikayelerinin yanında mutlaka başarısızlık hikayeleri de konuşuluyor" dedi. MEF Üniversitesi Rektör Yardımcısı Prof. Dr. Erhan Erkut, konuşmasında başarıda başarısızlık deneyiminin önemine dikkat çekti. Erkunt, sözlerine şöyle devam etti: "Gördüğümüz bütün büyük etkinliklerde insanlar başarı hikayesi anlatıyor. Bunu izleyen gençler de zannediyorlar ki bu insanlar böyle gökten zembille indi, hayatları boyunca hep başarılı oldular, başarıdan başarıya koştular. Ondan sonra kendileri başarısız oldukları zaman da moralleri bozuluyor. Halbuki dünya böyle dönmüyor. Her başarılı insanın arkasında onlarca belki yüzlerce başarısızlık var."



Hazırlayan: **Ayçe Tarcan Aksakal**
aaksakal@capital.com.tr

HIZLI START UP



1 Girişimci:
Mehmet Emir Çağan



2 Girişimci:
Ömer Atakoğlu



3 Girişimciler:
Nurkan Kırkan
Burak Emre Kabakçı



4 Girişimci:
Sabri Sami Toker



5 Girişimciler:
Emre Semercioğlu, S. Cihan Bilir, İhsan Serdaroğlu

"TEKNOLOJİ İHRAÇ ETMEK İSTİYORUZ"

Dine&Pay, bir dijital ödeme aplikasyonu. Kurucu ortaklardan Mehmet Emir Çağan, 2,5 milyon pins üyesinin olduğu Baltık ülkelerinden başlayarak yurt dışına açılacaklarını söylüyor. "Teknoloji ihraç eden şirketlerden biri olmak istiyoruz" diyor.

Dine&Pay, restoran alanında faaliyet gösteren bir dijital ödeme aplikasyonu. Uygulama sayesinde restoranları keşfederek rezervasyon yapabiliyor, restorana gittiğinizde hesabı mobil uygulama üzerinden ödeyebiliyorsunuz. Bu arada ödeme yapacak kişi sayısına göre hesabı bölüp sizinle ilgilenen garsona uygulama üzerinden bahşiş bırakabilme imkanı da tanıyor. Ayrıca Dine&Pay üzerinden yaptığınız her ödemeyle dünyanın birçok ülkesinde geçerli pins'lere sahip olabiliyorsunuz. Start up'ın 4 kurucu ortağı arasında yer alan Mehmet Emir Çağan, uygulama sayesinde kazanılan pins'lerin dünyada 550 binden fazla otelde, Alibaba, Avis, Heartz, TAV Havalimanları Duty Free ve daha birçok sektör lideri markada kullanılabildiğini söylüyor. Çağan, ödeme aplikasyonu Dine&Pay'i ve hedeflerini şöyle anlatıyor:



Şirket adı: **CEF Bilişim**
Girişimciler: **Mehmet Emir Çağan, Enver Eren, Cüneyt Ortan, Ferruh Karakaşlı**
Marka: **Dine&Pay**
Kuruluş tarihi: **Kasım 2015**
Sektörü: **Dijital ödeme**
Faaliyet alanı: **Restoran**
Melek yatırımcı: **Var**
Sermaye ihtiyacı: **Var**

3 MELEKTEN DESTEK

"Şirketimizin kurucu kadrosu, hem iş hem sosyal açıdan çok seyahat eden kişilerden oluşuyor. Seyahatlerimizde yaşadığımız restoran tecrübelerimizi aramızda görüşerek hem restoranların hayatını kolaylaştıracak hem kullanıcıları daha çok dışarıda yemek yemeye yönlendirecek bir fikir oluşturduk. Halihazırda var olan uygulamaların bir kopyasını değil, sektörün dönüşümünü sağlayacak bir uygulama hayal ederek hızlıca somut adımları attık. Yurt içi ve yurt dışındaki 3 melek yatırımcımızdan toplam 100 bin dolar ve 30 bin Euro değerinde yatırım aldık. Aldığımız yatırımlarla birlikte 5 milyon Euro tutarında bir şirket değerlenmesini yakaladık.

NEREDE BÜYÜYECEK?

Mevcut ve kısa süreli iş planında bulunan birçok özelliğimizden önce ilk olarak bir ödeme aplikasyonu olarak ön plana çıkıyoruz. Restoranlardan başlayarak hizmet sektöründeki ihtiyaç duyulan birçok noktada ödeme çözümleri olarak büyümek gibi önemli bir hedefimiz var. İkinci ayrıldığımız nokta ise global sadakat programımız pins. Yemek yiyen insanlar çok seyahat ediyor, ancak şu an Türkiye'de ve dünyada, restoran ödemesinden her yerde kullanabileceğiniz sadakat puanı kazandığınız tek uygulama Dine&Pay. İstanbul'da yemeğinizi ödüyorsunuz, biriken puanlarınızı Paris'te araç kiralarken kullanabiliyorsunuz.

YENİ UYGULAMA ÇIKACAK

Kısa sürede beta testimizi tamamladıktan sonra şu an yazılım aşamasında olan çok daha yetkin ikinci uygulamamızı yayına almak istiyoruz. İkinci fazla birlikte bir yıl içerisinde bir süredir temasta olduğumuz Baltık ülkeleri, İngiltere ve Japonya gibi pazarlara açılmayı hedefliyoruz. Bu ülkelerdeki ekiplerimizi kurmak ve hızlıca operasyonlarımızı başlatmak adına birçok somut adım atıyoruz. Restoran ve kullanıcıya yük olmadan, onlara büyük değer sağlayacak bir uygulama üzerinde çalışıyoruz. Gelecek yıl 2,5 milyon pins üyesinin olduğu Baltık Ülkeleri'nden başlayarak yurt dışına açılacağız. Ana hedefimiz, dünyaya açılarak Opentable, Fork ve Velocity gibi örneklerle başa baş rekabet edecek bir uygulama haline gelmek ve ülkemizden teknoloji ihraç eden şirketlerden biri olmak."

"BÖLGESEL OYUNCULUK HEDEFLİYORUZ"

Bidolubaski.com, son 1 yılda yüzde 400 büyüdü. 50 binin üzerinde iş yerinin baskı ihtiyaçlarını kendileri üzerinden karşılamaya başladığını söyleyen kurucu CEO Ömer Atakoğlu, "Hedefimiz bölgesel oyuncu olmak" diyor.

Onur Durmuş ve ortağı Ömer Atakoğlu tarafından kurulan Bidolubaskı, online matbaacılık alanında hizmet veriyor. 3,5 yıl önce kurulan start up'ın yıl sonu ciro hedefi 10 milyon TL'nin üzerinde. Bidolubaski.com CEO'su Ömer Atakoğlu, "Öncelikle Türkiye'de sektörümüzü büyütmek istiyoruz. Hedefimiz müşterilerimizin tüm baskı ihtiyaçlarında akıllarına gelen tek nokta olmak" diyor. Atakoğlu, bu hedef doğrultusunda ilerlerken önümüzdeki dönemde e-ihracat yapmak için de yatırımlarının olacağını belirterek hedeflerinin online matbaacılık sektöründe bölgesel bir oyuncu olmak olduğunu söylüyor. Atakoğlu, şirketini ve gelecek planlarını şöyle anlatıyor:



Şirket adı: **Şans Basım**
Girişimciler: **Ömer Atakoğlu, Onur Durmuş**
Marka: **Bidolubaskı**
Kuruluş tarihi: **Nisan 2014**
Sektörü: **E-ticaret**
Faaliyet alanı: **Matbaacılık**
Melek yatırımcı: **Var**
Sermaye ihtiyacı: **Yok**

"YENİ İŞ MODELLERİNİ İNCELEDİK"

"Ortağım Onur Durmuş ile yazılım şirketimiz vardı ve uzun zamandır hızlı büyüyecek bir girişim yapmak istiyorduk. Öncelikle yurt dışındaki birçok sektördeki yeni iş modellerini inceleyerek süreci başlattık. İş modellerini incelerken melek yatırımcımızın deneyimi olan matbaacılık sektörüne daha yakından baktık. Detaylı analiz ettikten sonra matbaacılık sektörünün aslında çok az yenilik yapılmış devasa bir pazar olduğunu gördük ve karar vermemiz çok zor olmadı. Sonrasında yine daha önceden tanıdığımız yetenekli arkadaşlarımızı yanımıza alarak ekibimizi büyüttük ve girişimin başından beri bize güvenen bir melek yatırımcının desteğiyle ilerledik.

"YAZILIM EKİBİMİZ ÇOK GÜÇLÜ"

Matbaacılık sektörünü online'a taşıdığımız zaman normal e-ticaretten farklı olarak üretim etabıyla karşılaştık. E-ticaret başlı başına zor bir operasyonken üzerine üretim de eklenince oldukça zorlayıcı bir iş modelini uygulamaya çalıştık. Karşımıza çıkan zorlukları öncelikle teknolojinin yardımıyla çözmeye çalıştık. Çok kaliteli bir yazılım ekibi ve bu ekibe sürekli yeni geliştirme önerileri üreten bir şirket kültürü oluşturduk. Bidolubaski.com bir teknoloji şirketi olarak konumluyoruz. Faaliyet alanımız e-ticaret olmakla birlikte sattığımız ürünler matbaa ve baskı ürünleri.

"YÜZDE 400 BÜYÜDÜK"

Müşterilerin en önemli ihtiyaçlarına odaklanıp kendimizi sürekli geliştirmeye başladığımızda hızlı büyüme dönemine girdik. En önemli rekabetçi avantajımız, müşteriye dokunan, isteklerini anlayan ve çözümleri geliştiren ekibimiz. Bugün geldiğimiz noktada, Türkiye'de matbaacılık sektöründe faaliyet gösteren en iyi ekibi kurduğumuza inanıyorum. Son bir yılda yüzde 400'lük büyüme elde ettik. 50 binin üzerinde iş yeri, baskı ihtiyaçlarını bidolubaski.com üzerinden online olarak karşılamaya başladı. 2017'yi 10 milyon TL'nin üzerinde bir ciroyla kapatmayı öngörüyoruz. Öncelikle Türkiye'de sektörümüzü büyütmek istiyoruz. Amacımız müşterilerimizin tüm baskı ihtiyaçlarında akıllarına gelen tek nokta olmak. Bu hedefte ilerlerken önümüzdeki dönemde e-ihracat yapmak için de yatırımlarımız olacak. Temel hedefimiz ise online matbaacılık sektöründe bölgesel bir oyuncu olmak."

"VADİ'DE BÜYÜMEYE DEVAM EDECEĞİZ"

Tüm verilerin tek platformda toplanmasını sağlayan Rakam, ABD'de büyüme konusunda ısrarcı. Rakam'ın kurucu ortağı Nurkan Kırkan, "Amacımız San Francisco'da ana bir ekip kurup burada şirketi büyütmeye devam etmek" diyor.

500 Startups ve Right Side Capital Management'tan yatırım alan Rakam, çok sayıda kaynaktan veri toplayıp bunları saklayan ve anlamlandıran bir platform. Kullanıcılarının tüm verilerini tek bir noktada topluyor ve bunlar üzerinden özelleştirilmiş rapor ve ekranlar hazırlanmasına olanak tanıyor. Ayrıca Intercom'dan Pipedrive'a, Facebook Ads'den Google Adwords'e kadar birçok farklı hizmet veya platformla otomatik olarak entegre olabiliyor. Bir yıl önce kurulan start up'ın iki kurucusundan biri olan Nurkan Kırkan, "Daha çok veri odaklı şirketlere tek bir noktadan sahip oldukları tüm verileri işleme ve analiz etme imkanı sunuyoruz" diyor. Bugün geldikleri noktada 6 milyar veriyi işlediklerini belirten Kırkan, San Francisco'ya taşıdıkları işlerini ve gelecek planlarını şöyle paylaşıyor:



Şirket adı: **Rakam**
Girişimciler: **Burak Emre Kabakçı, Nurkan Kırkan**
Marka: **Rakam**
Kuruluş tarihi: **2016 Temmuz**
Sektörü: **SaaS**
Faaliyet alanı: **Büyük veri ve analitik**
Melek yatırımcı: **Var**
Sermaye ihtiyacı: **Yok**

"DÜNYAYI YENİDEN KEŞFETMİYORUZ"

"Yapmak istediğimiz dünyayı yeni baştan keşfetmek değil, sadece olan işlerin hepsini daha az insan gücü kullanarak hızlıca hayata geçirmek. Amacımız elden geldiğince süreçleri minimize edip olabildiğince otomatize etmeye çalışmak. Yaptığımız işi çok sayıda kaynaktan veri toplayıp bunları saklayan ve anlamlandıran bir platform olarak tanımlayabiliriz. Kullanıcılarının tüm verilerini tek bir noktada topluyoruz ve bunlar üzerinden özelleştirilmiş rapor ve ekranlar hazırlanmasına olanak tanıyoruz. Daha çok veri odaklı şirketleri tek bir noktadan sahip oldukları tüm verileri işlemeye ve analiz etmeye odaklıyoruz.

2 ÖNEMLİ DÖNÜM NOKTASI

Sektör ve faaliyet noktasında ise alternatiflerimize göre biraz daha jenerik bir ürünüz. Açık kaynak olduğumuz için tamamen sistem transparan çalışıyoruz. Bu sayede müşterilerimiz istedikleri gibi ürünü özelleştirip geliştirebiliyor. Bu da aslında müşterinin kapalı bir kutudan ziyade bambaşka bir ürün alıp kullanmasına olanak sağlıyor. Geçtiğimiz mart ayında Hindistan'ın Uber'i olarak bilinen Ola Cabs şirketini müşteri olarak kazanmamız en önemli dönüm noktası oldu. YCombinator'ın geçtiğimiz mayıs ayında görüşme için çağırması Amerika'ya gitmemizdeki diğer bir etken oldu.

"6 MİLYAR VERİYİ İŞLİYORUZ"

Geçtiğimiz mayıs ayının başına kadar işimizi kendimiz finanse ettik. Daha sonra 500 Startups'tan 150 bin dolar yatırım aldık. Bu yatırımla beraber onların Mountain View'deki programlarına katıldık. Amacımız Silikon Vadisi'ne gidip oradaki durumu ve kültürü anlamaktı. Ürünü bir sonraki noktaya getirmek için oraya gitmemiz gerekiyordu. Bunu başardık ancak yolun hala başındayız. Geçtiğimiz şubat ayında Rakam'ın üzerinden 1 milyar dolaylarında data işleniyordu. Şu anda bu rakam 6 milyara ulaştı. Amacımız San Francisco'da ana bir ekip kurup orada şirketi büyütmeye devam etmek."

"YURT DIŞINDA ŞİRKET KURACAĞIZ"

İstanbul ve Bursa'da hizmet veren mobil taşımacılık aplikasyonu Ulak'ın kurucusu Sabri Sami Toker, sektörü büyütmek istediklerini söylüyor. "Birçok kurumsal markanın teknoloji destekli taşıyıcısı olmayı hedefliyoruz" diyor.

Ulak App, bireylerin gün içinde dışarıda yapılması gereken işleri yaptırabilecekleri, görev süreci tanımlayabilecekleri bir mobil asistan. Gönderi ve sipariş olmak üzere 2 farklı alanda hizmet veriyor. 2 yıl önce kurulan start up'ın kurucusu Sabri Sami Toker, Ulak ile iki farklı adres arasında gönderi yaptırabilmenin ve ihtiyacınız olan herhangi bir şeyi aldırmanın mümkün olduğunu belirtiyor. Toker, "Sipariş hizmetimizde marketten eczaneye kadar dilediğiniz her yerden kuryemize alışveriş yaptırabilir, Ulak'ı asistanınız olarak kullanabilirsiniz" diyor. Toker, iş fikrini ve hedeflerini şöyle anlatıyor:



Şirket adı: **Ulak Teknoloji**
Girişimci: **Sabri Sami Toker**
Marka: **Ulak**
Kuruluş tarihi: **2015 Kasım**
Sektörü: **Taşımacılık**
Faaliyet alanı: **Kurye, kargo, asistanlık hizmetleri**
Melek yatırımcı: **Yok**
Sermaye ihtiyacı: **Var**

FİKİR CAPETOWN'DA DOĞDU

"3 yıl önce CapeTown seyahatim sırasında Uber'le tanışmam ile benzer bir uygulama yapma fikri doğdu. Yapılmamış ne var diye araştırınca, kurye ve kargo hizmetlerini dijital olarak yönetebilecek bir mobil uygulama ihtiyacı olduğunu düşündüm ve bir proje geliştirmeye başladım. Ayrıca tüketicilerin acil kurye ihtiyaçları olduğunda hızlı ulaşabilecekleri bir platform yoktu. Ellerinin altında yani cep telefonlarında kuryeleri olsun istedim. Sektöre adım atarken kurye hizmetiyle başlayarak tüm süreçte tüketiciyi bilgilendirmeyi hedefledim. 2015 yazında 300'e yakın kuryeyle tek tek görüşme ve anket yaptım. 4 kurye şirketiyle konuştuktan sonra kodların yazılımına başladık.

FİNANSMAN SERMAYEDEN

Kod yazılımı 10 ay kadar sürdü, son 2 ay testlerle geçti ve 2016 Mart ayında Appstore'da yayına başladık. Yayın öncesi operasyon kısmıyla ilgili yoğun bir hazırlığımız oldu. Kurye şirketleriyle anlaştık, kuryelerine eğitimler verdik ve Android telefonu olmayan kuryelere telefon sağlayarak operasyonu en iyi hale getirmeye çalıştık. Henüz herhangi bir melek yatırım almadık. Finansman ihtiyacımızı diğer işlerimin gelirleriyle karşıladım. İlk başlarda 25 bin dolarla yatırıma başladım, ancak zamanla hedeflerimiz büyüdükçe bütçemiz 100 bin dolara çıktı. Büyümemizdeki en büyük etken ise Kolektif House üyesi olmamız oldu. Bu network sayesinde birçok değerli insanla tanıştık ve onların önerilerini dinledik. İlk müşterilerimizin çoğunluğunu da orada kazandık.

GÜNDE 2 BİN GÖNDERİ

İstanbul ve Bursa'da aktif olarak online hizmet veriyoruz. Ankara ve İzmir'de de test olarak hizmete başladık. İlk yayına başladığımızda haftada 5 adet işlem yaparken bugün günde 50 adedin üzerinde işlem yapıyoruz. Hedefimiz günde bu sayıyı 2 bin adede taşımak. Türkiye'de online hizmet vererek birçok kurumsal markanın teknoloji destekli taşıyıcısı olmayı hedefliyoruz. Ayrıca yakın zamanda yurt dışında şirket açarak yeni pazarlarda büyümeyi planlıyoruz. Yeni teknolojiyi yakından takip ederek şirketimizi yakın gelecekte oluşabilecek farklı taşıma ihtiyaçlarına hazırlıyoruz. Üzerinde çalıştığımız endüstriyel tasarımlı özel taşıma araçlarımız var. Taşımacılık sektöründe hizmet veren birkaç kurumsal şirketle entegrasyon çalışmalarımız da devam ediyor. Taşımacılık pazarını büyüterek insanımızın kurye kullanım alışkanlığını artırarak kurye denilince akla gelecek ilk marka olmayı hedefliyoruz."

"YEREL İNSANLARI REHBER YAPIYORUZ"

Şehrin yerel insanlarına turistlere rehberlik yaptırarak ek gelir kazandıran Local Guddy'nin ortaklarından Emre Semercioğlu, "Local Guddy'nin Avrupa'da büyümesini hızlandırdık. Bugün 75 ülkede 210 farklı şehirde 800'den fazla turumuz var" diyor.

Üç genç girişimci tarafından kurulan Local Guddy, gezginler ile şehri gezdirerek ek gelir elde etmek isteyen yerel insanları bir araya getiren bir pazaryeri platformu. Seyahat alanına odaklanan platformu, yaş ve ülke fark etmeksizin seyahat etme ruhuna sahip herkes hem gezgin hem yerel insan olarak kullanabiliyor. Şehrin yerel insanı olarak platformdaki Guddy tiplerinden birini seçerek turunuzu site üzerinden oluşturuyorsunuz. Gezgin insanlar da seyahat edecekleri şehri site üzerinden aratıp turunuzu inceliyor. Local Guddy'nin kurucu ortaklarından Emre Semercioğlu, "Şu an 75 ülkede 210 farklı şehirde 800'den fazla turumuz var. Turlarımız çoğunlukla Berlin, Londra, Barcelona, Paris gibi Avrupa şehirlerinde gerçekleşiyor" diyor. Semercioğlu iş fikirlerinin doğuş hikayesini ve 1 yılda geldikleri noktayı şöyle anlatıyor:



Şirket adı: **Local Guddy**
Girişimciler: **Emre Semercioğlu, S. Cihan Bilir, İhsan Serdaroğlu**
Marka: **Local Guddy**
Kuruluş tarihi: **Temmuz 2016**
Sektörü: **Seyahat**
Faaliyet alanı: **İnternet**
Melek yatırımcı: **Var**
Sermaye ihtiyacı: **Var**

İHTİYAÇLAR YOL GÖSTERDİ

"Aslında yaptığımız iş bir anda ortaya çıkan bir fikir değildi. Yıllarca yurt dışından gelen arkadaşlarımızı veya onların arkadaşlarını evimizde misafir ediyorduk ve boş zamanlarımızda onlara şehri gezdiriyorduk. Fakat işe ve okula gitmemiz gerektiği zaman onları gezdiremediğimizden bizim yerel biri olarak hiç tavsiye etmeyeceğimiz yerlerde kısıtlı zamanlarını ve paralarını boşa harcadıklarını gördük. Daha sonra böyle bir ihtiyaç olabileceğini düşünüp önce bu ağırladığımız insanlara tek tek mesaj atarak problemin var olduğundan emin olduk ve 2016'nın ilk ayında fikrin temellerini attık.

"YURT DIŞINDA ŞİRKETLEŞTİK"

İlk başta hiç paraya ihtiyaç duymadık, yazılım işlerimizi tamamen kendimiz yaptık ve platformu canlı yayına alıp testlerimizi yapmaya başladık. İlk satışlarımızı yapmaya başlayıp bir ivme yakalamaya başladığımızda BIC Angel's ile konuşuyorduk ve onların BIC101 hızlandırma programına kabul edildik. İlk melek yatırımımızı da BIC Angel's'ın kurucusu Joachim Behrendt'ten aldık. Başta yaşadığımız en büyük problem PayPal'ın Türkiye'den çıkmasıyla global bir ödeme siteminin olmamasıydı. Bu aslında yurt dışındaki bir start up için oldukça komik bir problemdi ve başta bizi çok uğraştırdı. Sonunda kurtuluşu yurt dışında şirketleşmekte gördük ve Amerika'da şirketleşip "Stripe" ödeme sistemini kullanmaya başladık.

"800'DEN FAZLA TURUMUZ VAR"

BIC101 hızlandırma programı vasıtasıyla gittiğimiz ve 1 ay kaldığımız Berlin programı en önemli dönüm noktalarımızdan biri oldu. Berlin'de Local Guddy topluluğuyla bir araya geldik ve birebir görüşerek onların geri bildirimlerini ve topluluğumuzu orada büyütmeye başladık. Bu sayede Local Guddy'nin Avrupa'da büyümesini hızlandırdık. Bugün 75 ülkede 210 farklı şehirde 800'den fazla turumuz var. Turlarımız çoğunlukla Berlin, Londra, Barcelona, Paris gibi Avrupa şehirlerinde gerçekleşiyor. Uzun vadede Local Guddy'yi global seyahat sektöründe bilinen bir marka yapmak istiyoruz. Bu hayallerimizi gerçekleştirebilirsek daha sonra yeni projeler yapmak isteriz."

“KADIN GİRİŞİMCİLERİ CESARETLENDİRECEĞİZ”

 **HANDE YAVUZ ÇALIK**
hyavuz@capital.com.tr 

Facebook, dünyanın dört bir yanında kadın girişimciliğini destekleme kararı aldı. SheMeansBusiness olarak adlandırılan proje, Türkiye'de de başladı. Bir yılda Türkiye'deki 5 binden fazla kadın girişimciye eğitim verilecek. Facebook EMEA Bölgesinden Sorumlu Başkan Yardımcısı Nicola Mendelsohn, "SheMeansBusiness ile girişimci olmak isteyen kadınları cesaretlendirmeyi umuyoruz" diyor.

Facebook kadın girişimcilere destek vermek için dünyanın çeşitli ülkelerinde yürüttüğü SheMeansBusiness projesini Türkiye'de de hayata geçiriyor. Projenin Türkiye ayağı, bu yıl ekim ayında başladı. Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) iş birliğiyle yürütülen proje kapsamında bir yıllık süreç içinde Türkiye'deki 5 binden fazla kadın girişimciye eğitim verilecek. Kadın girişimcilerin işlerini büyütme konusunda Facebook ve Instagram'dan nasıl faydalanacaklarına ilişkin eğitimler de vermeyi amaçladıklarını belirten Facebook EMEA Bölgesinden Sorumlu Başkan Yardımcısı Nicola Mendelsohn, "SheMeansBusiness ile kendi işlerini kuran ve başarıyla yürüten kadınları kutlarken yeni girişimci olmak isteyen kadınlara da ihtiyaç duydukları kaynakları sunmayı hedefliyoruz" diyor. Facebook EMEA Bölgesinden Sorumlu Başkan Yardımcısı Nicola Mendelsohn ile SheMeansBusiness projesini ve Türkiye hedeflerini konuştuk:

SheMeansBusiness projesinden bahseder misiniz?

SheMeansBusiness, kadın girişimcileri çeşitli alanlarda eğitmeyi ve onlara ilham vermeyi amaçladığımız, küresel bir proje. Projeyi ekim ayı sonunda Türkiye'de de hayata geçirdik. Biz kadınlar güçlendiğinde, ekonomilerin de güçleneceğine inanıyoruz. Bu yüzden SheMeansBusiness ile kendi işlerini kuran ve başarıyla yürüten kadınları kutlarken yeni girişimci olmak isteyen kadınlara da ihtiyaç duydukları kaynakları sunmayı hedefliyoruz. Türkiye'de parlak iş fikirleri olan kadınları desteklemek, fikirlerini hayata geçirmeleri için gerekli olan bilgi, beceri ve araçları onlara sunmak için SheMeansBusiness'ı, TOBB (Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği) iş birliğiyle hayata geçirdik. SheMeansBusiness ile iş fikri olan yaratıcı arkadaşları, kararlı eşleri, hayran olunacak anneleri ve büyükanneleri potansiyellerini fark etmeye ve diğer kadınlara örnek olmaya çağırıyoruz. Kadınların iş dünyasına katılımının önündeki engelleri yıkmanın ve gelecek nesil kadın girişimcilere ilham vermenin tam zamanı.

KAÇ KADIN GİRİŞİMCİYE ULAŞACAKSINIZ?
"Türkiye'deki 5 bin kadın girişimciye bir yıl içerisinde ulaşmayı amaçlıyoruz."

Proje kapsamında eğitimler de vereceksiniz… Bunlar ne tür eğitimler olacak?

SheMeansBusiness eğitimlerinde, iyi iş fikirlerine sahip olan Türkiye'deki kadınlara, fikirlerini hayata geçirmeleri ya da mevcut işletmelerini daha da büyütmeleri için Facebook araçları ve hizmetlerinden nasıl faydalanabileceklerini göstereceğiz. Eğitime katılanlar, dünyanın en büyük mobil topluluğundan en etkili nasıl yararlanabileceklerini; kendilerine ait ürün ya da hizmetlerle en çok ilgilenen kitleye tam olarak nasıl erişebileceklerini ve ilerideki kampanyalarını geliştirmek için öngörü sağlayabilecek ölçümleme araçlarımızdan ve iş birliklerimizden nasıl faydalanabileceklerini öğrenecek.

SheMeansBusiness ile kaç kadın girişimciye ulaşmayı hedefliyorsunuz?

Türkiye'deki 5 bin kadın girişimciye bir yıl içerisinde ulaşmayı amaçlıyoruz. SheMeansBusiness sayfamızda hikayelerini

paylaştığımız kadın girişimciler sayesinde Türkiye'de daha fazla kadına ilham kaynağı olarak kendi işletmelerini kurmaları için cesaretlendirmeyi umuyoruz.

Türkiye, bu proje için neden önemli bir pazar?
Türkiye'de kadınlar, ekonomik gelişmeye katkı sağlayacak en önemli kaynak olarak kabul edilmiş durumda. Kadınlar ülkenin gittikçe zenginleşen girişimcilik ekosisteminin ve ekonomik gelişiminin önemli bir parçasını oluşturuyor. Kadınlar aynı zamanda Türkiye'deki Facebook topluluğumuzun de önemli bir parçası. Türkiye'de her ay 44 milyon kişi Facebook'u ziyaret ediyor. Facebook'taki insanların yüzde 80'inden fazlası ülkedeki en az bir işletmeye platform üzerinde bağlı. Türkiye'nin önemli bir potansiyele sahip olduğunu düşünüyoruz. Gerek girişimcilik eğitimleriyle gerek başarılı işlerin hikayelerini paylaşarak, kendi işlerini kurmak isteyenler için destek oluşturmanın olumlu etkisi olacağı görüşündeyiz.

SheMeansBusiness projesinin Türkiye lansmanı çerçevesinde hikayelerini dinlediğiniz kadın girişimciler kendi başarılarında Facebook'tan nasıl faydalandı?
Sheryl Sandberg'ün her zaman söylediği ve benim de katıldığım bir söz var: "Görmediğimizi olamayız." Misyonumuza ulaşmak için Türkiye'de hedefleri peşinde koşan ve iş fikirlerini hayata geçiren kadınların görünürlüğünü artırmalıyız. Örneğin çocuklar için eğitici aktivite kutuları tasarlayan Pakolino'nun kurucusu Pınar Gül Ramsay'ı düşünelim. Pınar için Facebook ve Instagram, ebeveynlerle yakın bir ilişki kurmak ve Pakolino'yu bir marka olarak tanıtmak için en değerli iletişim ağları haline geldi. Pınar gibi daha pek çok başarılı kadın girişimci var ve bu kadınlar, diğer kadınlara potansiyellerini gerçeğe dönüştürmeleri için gerekli özgüveni aşılamak adına hikâyelerini daha fazla duyurmalı.

"GÜVEN EKSİKLİĞİ GÖRÜYORUZ"

KAYNAK TOPLAMA Kaynak toplama gerçekten de başlangıç aşamasındaki pek çok işletmenin karşılaştığı bir zorluk. Ancak bununla birlikte güven eksikliği de görüyoruz. Araştırmalar, 18-64 yaş aralığındaki nüfusun yüzde 31'inin iş kurmak için iyi fırsatlar gördüğünü gösterirken başarısızlık korkusunun iş kurmanın önüne geçtiğini ortaya koyuyor.

"ÇOK HEYECANLIYIZ" İşte biz de buradan başlıyoruz. İş kurmak, geliştirmek ve yerel ekonomiye katkı sağlamak amacıyla daha fazla kadına güç sağlamak için Türkiye'de güçlerimizi TOBB ile birleştirdiğimiz için çok heyecanlıyız. Bu iş birliğimizle kadınlara ait işletmeleri desteklemede güçlerini birleştirmeleri için herkese ilham kaynağı olmak istiyoruz. Çünkü kadınlar başardığında, hepimiz kazanırız.

KADINLAR NEDEN VAZGEÇİYOR?
"Kendilerine güvenmedikleri ve pratik iş becerilerinden yoksun oldukları için vazgeçiyorlar."

Kadın girişimcilerin dünyadaki konumlarından bahseder misiniz? Yeterli derecede kadın girişimci yok mu?
Global Girişimcilik Monitörü (GEM) 2016-17 verilerine göre geçen yıl dünya çapındaki 74 ekonomide 163 milyon kadın kendi işini kurdu, 111 milyon kadın ise mevcut bir işletmeyi yönetiyordu. Yaptığımız araştırmalar, kendi işini kurmayı düşünen kadınların çoğunlukla kendilerine yeterince güvenmedikleri ve pratik iş becerilerinden yoksun oldukları için vazgeçtiklerini ortaya koyuyor. Dünya genelinde KOBİ'lerle yaptığımız çalışmalarda biz, bu engellerin aslında aşılabilir konular olduğunu gördük. Her gün kadınların kurduğu KOBİ'lerin imkansızı başardığıyla ilgili ilham verici hikayeler duyuyoruz. Bunlardan biri de Başak Taşpınar Değim'in kurduğu Armut.com. Armut.com, çok kısa bir sürede Türkiye'nin hizmet sektörüne özel online pazaryeri haline geldi. Başak'ın öğrenme azmi ve güçlükleri aşabileceğine dair inancı, yerel ekonomiye istihdam yaratan ve topluma katkı sağlayan başarılı bir işe dönüştü.

Dijital dünyanın kadın girişimcilere sunduğu fırsatlar nedir?
Sadece dijitalin değil, aynı zamanda mobilin gücü sayesinde mağaza vitrinleri bugün hepimizin ceplerine girmiş durumda. İşlerini tamamen mobilden yöneten girişimcilerle artık sıklıkla karşılaşıyoruz. Facebook, Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Teşkilatı (OECD)

ve Dünya Bankası'nın dijital varlığı olan KOBİ'lerle aylık olarak yaptığı ortak araştırma Future of Business (İş Dünyasının Geleceği) anketinden elde edilen yeni veriler, tek çalışanlı işletmelerin bile ne kadar küçük olursa olsun dijital araçlardan yararlanarak ihracat yapabileceğini gösteriyor. Raporda, ihracat yapan şirketlerin üçte ikisi, uluslararası satışlarının yarısının online araçlara bağlı olduğunu; bu şirketlerin yüzde 45'i ise uluslararası satışlarda yüzde 75 oranında online araçlara güvendiğini belirtiyor. Mobil başta olmak üzere dijital stratejiler, işletmelerin büyümesine yardımcı olur. Facebook'un bunu gerçekleştirmek için en iyi platform olduğuna inanıyoruz. 2 milyarı aşan topluluğumuzla kişiselleştirilebilir ölçekte pazarlamayı mümkün kılıyor, dünyanın en etkin maliyetli ve kolay kullanılabilir reklam ürünlerini sunuyoruz.

Gelişmiş ülkelerde kadın girişimcilerin start up ekosistemine ve ekonomiye etkisi nedir?

Her ne kadar tüm dünyada start up ekosistemi gelişse de kadınların kurduğu start up'ların oranının görece düşük kaldığını görüyoruz. Örneğin, İngiltere'de küçük işletmelerin sadece yüzde 5'i kadınlar tarafından kuruldu. Dünyada İstihdam ve Sosyal Görünüm 2015 Raporu, kadın girişimcilerin erkek girişimcilere oranla çocukların eğitim, sağlık ve beslenmesine katkı sağlamaya daha eğilimli olduğunu gösteriyor.

Kadın girişimci sayısı nasıl artar?

Olası fırsatları görmek ve daha fazla kadına güç kazandırmak istiyorsak iyi iş fikirlerine sahip olan kadınları desteklemeliyiz. Mevcut potansiyellerinin farkında olmaları ve bunu yaparken başkalarına da ilham kaynağı olmaları için onları eğitimler ve teşviklerle desteklemeye devam etmeliyiz. Bir kadın girişimciyseniz ya da olmayı hayal ediyorsanız bu hikayelerden ilham alarak SheMeansBusiness girişimiyle bu hayalinizi gerçeğe dönüştürecek eğitim, öneri ve desteklere erişmeniz ve aynı zamanda doğacak yeni fırsatları da değerlendirmenizi ısrarla tavsiye ediyorum. ●

EN BÜYÜK ZORLUKLAR



Tara Hopkins



CİDDİYE ALINMAK Çöpadam'ın kurucusu Tara Hopkins, kadın girişimci olarak yaşadığı en büyük zorluğun, ciddiye alınmak ve insanları ne dediğini bildiğine inandırmak olduğunu söylüyor. Hopkins sözlerine şöyle devam ediyor: "Tabii yaptığın işe inandığın için gidişat ne kadar zorlaşsa da yeterli güce sahip olduğunu bilerek ilerlemek ve fikrini bir sonraki aşamaya başarıyla taşımak da aşılması gereken en önemli zorluklardan..."



Izabela Erşahin



KENDİNDEN ŞÜPHE ETMEK Bebemoss'un kurucusu Izabela Erşahin, kadın girişimci olarak aslında erkeklerin karşılaştığı zorlukların benzerleriyle karşılaştığını söylüyor. Erşahin, sözlerine şöyle devam ediyor: "Ancak bir anne-girişimci olmak, zaman başta olmak üzere kendi başına birçok zorluğu da beraberinde getiriyor. En büyük ikinci düşman ise kendinden şüphe etmek. Başarmak için kendi kendinize yoğun baskı uygularken bir taraftan aile yetiştirmeye odaklandığınız için istedikleriniz ve yapabileceklerinize bakışınız her zaman işletmenizin ilk aşamalarındaki kadar net olmayabilir. Tüm bunlara rağmen farklı bir şekilde bunlara sahip olamazdım. Yaptığımı işi ve çocuklarım için orada olmayı seviyorum."



Ebru Baybara



ARZ VE TALEBİ DEĞERLENDİRMEK Cercis Murat Konağı Kurucusu Ebru Baybara, girişimci olmanın aslında zor olmadığını belirtiyor ve ekliyor: "Önemli olan çevredeki arz ve talebi iyi değerlendirebilmek. Girişimciler yola çıkarken öncelikli olarak sermaye bulmaya değil, projeye ve doğru iş planını yapmaya odaklanmalı. Ben bir girişimci olarak tüm projelerimde bu şekilde yola çıkıyorum; o nedenle de çok zorlanmıyorum."



Aslı Eraltan



"KARARLILIK GEREKTİRİYOR" Girandola Kurucusu Aslı Eraltan'a göre yeni bir şirket kurmak çok büyük bir sorumluluk ve kararlılık gerektiriyor. Eraltan, sözlerine şöyle devam ediyor: "Bir girişimci olarak hata yapmayı kabullenmeniz, kendinizi çabuk toparlamanız, hızı öğrenmeniz ve her zaman başaracağınıza inanmanız gerekiyor. Başlarda her güne 'Bu iş olacak' diyerek başladım. En zor anda bile 'Yapacak bir şey yok, bu iş olacak' diye tekrarladım. Ancak tüm bunların yanında girişimcilik, çok tatmin edici ve heyecan verici de bir serüven. Gerçekten sevdiğim bir işi yapıyor olduğum için çok mutluyum."

BİR SIFIRDAN (1>0) BÜYÜK MÜDÜR?

Ömür Benek www.omurbenek.com

Sayısal ve mantıksal bir yaklaşımla bu sorunun cevabını hepimiz verebiliyoruz. Bir sıfırdan büyüktür. Tabii farklı tezler de var, ancak bu konunun detayına girmeyelim. Sonuçta hepimiz hayatımız boyunca çevremizde insanlara ve çeşitli olgulara/olaylara bağlıyız. Beraber çalıştığımız iş arkadaşlarımız, evdeki ailemiz ve yakın dostlarımızla sürekli temas halindeyiz. Bununla beraber çevremizde gelişen, genelde elimizde olmayan, birçok olaya da doğrudan veya dolaylı olarak maruz kalmaktayız.

Yönettiğimiz projeler açısından ekipte çalışan kişilerin performansı çok kritik. Kişiler önemli olmayıp önemli olanın tüm ekibin proje hedefine kilitlenmiş olmasını sağlamak olduğunu bilmeniz önemli. Bu amaçla çeşitli insan kaynakları, motivasyon artırıcı yöntemler uygulayabileceğiniz gibi projenizde fazlandırma yöntemine de gidebilirsiniz. Bu sayede kısa hedeflerle ekip üyelerinin başarıya ulaşmasını sağlayarak motive etmiş olur ve sonraki fazda yeni hedefler koyarak yola devam edebilirsiniz.

Şöyle ki:

- Projenizde yer alan bir kişi (pozisyon/iş fark etmeksizin) “1” olabilir. Yani tam verimle kendini vererek elinden gelenin en iyisini yapmaya çalışıyordur.
- Ya da projenizdeki bir başka kişi “0” olabilir. Yani sıfır verimle projeye hiçbir katkısı olmadan yer alıyordur.
- Üçüncü bir durumda ise kişinin projedeki etkisinin “0” olmasını bir kenara bırakın kendi olumsuzluğunu etrafına yayıp etkilemesidir. Tabii ki bu kişiye bir değer verecek olursak “-1” verebiliriz.

Bu durumda yönetici olarak sizin elinizde olan konular şunlar olacaktır:

1. Ekibinize doğru kaynağı seçmek,
2. Ekibinizin harmonisini bozan kişiyi tespit etmek,
3. Tespit ettiğiniz kaynakla gerekirse yolları ayırmak,
4. Ekip üyelerinizin motivasyonunu yüksek tutmak,
5. Ancak sürekli motivasyon sağlayıp işlerin önemini de kaçırmamak gerek.

“0” hatta “-1” olan ekip üyelerinin durumlarını çözmek en öncelikli amaç olmalı. Bu çalışanları, hem ekibinize hem şirketinize kazandırmak sizin elinizde olabilir. Bu kişilerle yakın temas kurup iletişim kurmak önemli.

Ekip veya şirketinizdeki kaynakların en verimli şekilde kullanılması hem sizin için hem ekibiniz için çok olumlu yansımaları olacak.

Sonuç olarak, sadece elimizde hiç kaynak olmamasından iyidir mantığıyla yani bir sıfırdan (1>0) büyüktür mantığıyla hareket edersek karşımıza çıkabilecek sorunlara hazırlıklı olmak gerek. Sadece boş olan kadroyu doldursun mantığıyla hareket edilmemeli. Bu nedenle size, ekibinize ve şirketinize değer katan bir ekip üyesi seçimi çok isabetli bir adım olacak.

“ABONELİĞİN BİR İHTİYAÇ OLDUĞUNU KEŞFETTİK”

Deniz Okumuş/Abonesepeti'nin kurucusu

2013 yılında perakende bir mağazada, bir yıl içinde 10 binin üzerinde pay TV aboneliği satışı gerçekleştirdiğimizde doğru aboneliğin bir ihtiyaç olduğunu keşfettik ve Abonesepeti fikrini geliştirdik. Abonesepeti.com, tüketicilerin telekomünikasyon, internet, TV, güvenlik sistemleri, sigorta ve kasko aboneliklerinin gerçekleştirilmesi, iptali ve tahsilatı gibi aboneliklerle ilgili tüm ihtiyaçlarını tek bir noktadan ekonomik ve hızlı çözümlerle sağlamak amacıyla kurulmuş web tabanlı bir portal. Abone sepeti üzerinden farklı servis sağlayıcıların sunduğu seçeneklerin karşılaştırılması, geçiş yapılabilecek kampanyaların tek platform üzerinden izlenebilmesi, yeni abonelik başvurularının alınabilmesi ve tüm tahsilatların otomatik ya da manuel olarak alınması gibi tüm işlemler gerçekleştirilebiliyor. Ayrıca elektrik, su, doğal gaz gibi abonelik/fatura işlemlerinin de bu portal üzerinden yapılması için çalışmalar devam ediyor. 2017 başında Şirket Ortağım Melek Yatırım Ağı'ndan yatırım alarak büyümesine hızla devam ediyor.





Tüketici abonesepeti.com üzerinden ihtiyaç duyduğu kampanyayı seçer, başvuru yapar ve ekibimiz talep eden müşterinin adresine giderek yerinde işlemi sonuçlandırır. Abonesepeti tüketiciye hem zaman hem avantajlar kazandırıyor. Abonesepeti, kişiye uygun, uygun fiyatlı, güncel ürün ve hizmetleri tek bir ekrandan sunuyor. Müşterilerimizin güvenlerini ve memnuniyetlerini artıran çözüm ortağı olmak ve telekomünikasyon, internet, medya ve eğlence sektöründe abonelik başlatma ve fatura ödeme alanında yaratıcı çözümlerle ilk tercih edilen marka olmayı hedefliyoruz.

Danışmanlığı online platforma taşıdı

Yalçın Öztürk/BixPlat Consulting Kurucusu www.bixplatconsulting.com

BixPlat Consulting'in temel çalışma yapısı, belli meslek gruplarında yüksek eğitimli ve üstün etkinliklere sahip profesyonelleri BixPlat çatısı altında toplayıp, danışmanlık konusunda eğitip, bu danışmanları “core team” dediğimiz BixPlat Consulting'in danışmanlık konusunda tecrübeli çekirdek ekibi ile harmanlayıp, müşterilerine ihtiyaç duydukları mühendislik, iş prosesleri ve iş geliştirme konularında yardımcı olmak üzerine kurulu. BixPlat Consulting'in kendine özgü yenilikçi yapısı geleneksel danışmanlık şirketinin yapabileceği tüm faaliyetleri gerçek ofisler yerine online platformda yapmasına imkan verir. Bu yeni model, geleneksel danışmanlık şirketlerinin süreçlerinden kaynaklanan aslında müşterilerin ihtiyacı olmayan birçok ekstra maliyeti ortadan kaldırarak, müşterilerimize aldıkları servisin gerçek karşılığı olan ücretlerle servis vermemize imkan sağlar. Müşterilerimiz sadece aldıkları servisin karşılığını öder.



Peki BixPlat Consulting tam olarak ne yapar? BixPlat Consulting'in amacı müşterilerinin global çaptaki büyüme hedeflerine ulaşmalarına yardımcı olarak müşterilerinin bu konudaki en büyük destekçisi olmak. Bu amacı destekleyen bahsi geçen üç ana servis alanları ise mühendislik danışmanlık, iş geliştirme, iş süreç gelişimi ve BixPlat bulut sistemleri.

"MELEK YATIRIMCI AĞI KURACAĞIZ"

Dr. A. Emre AKSAN GOSB Teknopark Genel Müdürü



10 MİLYON DOLAR İHRACAT

2005 yılında faaliyete geçen GOSB Teknopark, İsrail Tefen Endüstri Parkları ile Gebze Organize Sanayi Bölgesi'nin bir araya gelmesiyle kuruldu. Ana faaliyet alanı teknoloji ve teknopark işletimi olan Tefen ile Türkiye'nin önde gelen organize sanayi bölgelerinden biri olan GOSB; GOSB Teknopark'ın yüzde 49'ar oran ile eşit ortağı. Tefen Endüstri Parkları ile Gebze Organize Sanayi Bölgesi'nin yanı sıra ortakları arasında Sabancı Üniversitesi, Kocaeli Üniversitesi, Gebze Ticaret Odası ve Kocaeli Sanayi Odası bulunuyor. Ancak bu kurumların ortaklık yapısı içindeki pay toplamı yaklaşık yüzde 2. Bu yönüyle de GOSB Teknopark, ortaklık yapısında üniversite payı en az olan teknoparklardan biri.
GOSB Teknopark bünyesinde bulunan şirketler, yıllık ortalama 10 milyon dolar ihracat gerçekleştiriyor. Bunun dışında şirketlerin yıllık toplam satışı ise 200 milyon dolar civarında. Yazılım başta olmak üzere farklı sektörlerde çalışan yaklaşık 140 şirket var ve doluluk oranı yüzde 100.



TEKNOLOJİ ÜRETEN KOBİLER GOSB

Teknopark, Türkiye'nin ihracatını artırmaya yönelik yaptıkları çalışmalara bir yenisini daha ekleyerek kendi melek yatırımcı ağını kurmak için çalışmalara başladı. GOSB Teknopark'ın 10 milyon dolar olan ihracat hacminin bu girişimle daha da artması hedefleniyor.

GOSB (Gebze Organize Sanayi Bölgesi) içinde bulunan şirketlerin dahil edileceği bir yapılanma ile Teknopark'ta teknoloji üreten KOBİ'lerle, sanayicilerin buluştuğu bir platform oluşturulacak. Böylece GOSB Teknopark, orta ölçekli ve büyük şirketlerle start up'lar arasında iş birlikleri kurulmasında büyük bir sinerji yaratacak. Teknopark'ın yüzde 49 ortağı olan İsrailli Tefen Grubu'na önümüzdeki günlerde yapılacak bir ziyaretle yurt dışındaki yatırımcılarla da görüşülecek. Hem yurt içinde hem yurt dışında yapılacak bu görüşmeler sonrasında Türkiye'nin en büyük 3'üncü OSB'si olan GOSB'deki 189 şirketten destek alınması amaçlanıyor. GOSB Teknopark, Gebze Teknik Üniversitesi'nin içine de bir ek alan açacak. Üniversitenin içinde akademisyenler ve öğrenciler kendi şirketlerini kurabilecek. Burada 15-20 şirket faaliyet gösterebilecek. Bu planın 2018 yılı içerisinde faaliyete geçirilmesi hedefleniyor.

"HEDEFİM TÜM TÜRKİYE'DE ŞUBELEŞMEK"

Ali Kardeş/Hızlı Boya Kurucusu www.hizliboya.com

2017 başlarında UNICEF için Ukrayna Rusya arasında yaşanan savaştan dolayı tahrip olmuş binaların tamirini içeren projemi tamamladıktan sonra Türkiye'ye dönme kararı aldım. İstanbul'da yeni bir ev tuttum ve evimin boya ihtiyacını karşılamak için internetten boyacı ilanlarına bakmaya başladım. Özcan Usta ile anlaştım. Evimin anahtarlarını verdikten 4-5 saat sonra beni aradı ve evimin boyasını tamamladığını iletti. Çalışma sistemleri ve temizlikleri çok dikkatimi çekti. Bunun üzerine kendisine iş teklifinde bulundum ve birlikte Hızlı Boya şirketini kurduk. Şu an bünyemizde 45 usta bulunuyor. Bunların 10 tanesi kadın boyacılar, grafik tasarımı ve grafiti gibi çalışmaları da talep oldukça yapıyoruz.



Tüm eşya taşımaları ve koruma altına alınmaları boya işi bitince temizlikleri ve eski yerlerine yerleştirme ekibimiz tarafından yapılıyor. Hedef kitlemiz, özellikle beyaz yaka, ortalama 3 odalı bir evi 5 saatte boyayıp temizleyip teslim edebiliyoruz. Verdiğimiz hizmeti de sigortalıyoruz. Şu an günde ortalama 5 ev ve bunun dışında Garanti Bankası şubeleri, hastaneler gibi kurumsal şirketleri de boyuyoruz. Hedefim, tüm Türkiye'de Hızlı Boya'nın şubelerini kurmak ve özellikle erken yaşta emekli olmuş ya da üniversitede okuyup haftada 1-2 gün boyacı olarak çalışıp harçlığını kazanacak ustalar yetiştirip bünyemize almak. Boyacı eğitim merkezi ve şubelerinin açılması için yaklaşık 50 bin dolarlık yatırıma ihtiyacım var.

ŞEKİLLİ MEYVE PAZARINI YARATTI

Shaped Fruit Kurucusu



Şekilli meyvelere aslına bakarsak Uzakdoğu'dan aşinayız. Bir keresinde yurt dışı seyahatim sırasında Japonya'da görmüştüm. Ve o an ülkemizde de bu şekilli meyveleri yetiştirebileceğimizi ve olumlu geri dönüş alacağımızı düşündüm. Uzun yıllardır çiftçilik yapan ailemle konuyu paylaştım ve üretim için Ar-Ge çalışmalarına başladım. Türkiye'de bir ilk olan şekilli meyve üretimini kendi tarla ve bahçelerimde yapmaya başladım. Bahçelerimizde kalp, küp ve yıldız şeklinde meyveler üretiyoruz. Katma değeri düşük olan meyveler büründüğü şekil sayesinde ihracatta ülkemiz için önemli bir paya sahip durumda. Ürünlerimiz şimdilik; kavun, karpuz, limon, elma ve salatalık. Şekilli meyvelerimiz, üretimden tüketime kadar insan sağlığına zararlı hiçbir kimyasala maruz kalmadan tamamen doğal şartlarda özel bir kalıp içerisinde üretiliyor.

4 YILLIK AR-GE ÜRÜNÜ

Ekibimle birlikte 4 yıllık Ar-Ge çalışmaları sonucunda ürettiğimiz şekilli meyveler, katma değeri yüksek ürünlere dönüşerek, dünyada 2,5 milyar dolar hacme sahip şekilli meyve pazarına ortak oldu. Türkiye'de ilk ve tek üretilen ürünler iç piyasada lüks otel ve restoranlarda yoğun talep görürken hediyelik amaçlı perakendede ise salatalığın tanesi 7, elma ve limon 20, karpuz ve kavun ise 180 liraya satışa sunuldu. Bu pazar Türkiye'de sektöre dönüşürse eğer çiftçimizin kazanacağı görüşündeyim. Ürünlerimiz özellikle HoReCa kanalında sıklıkla tercih ediliyor. Çünkü insanlar özel sunumlar bekliyor. Bu nedenle birçok seçkin otelde varız. Bu ürünler çok şık ve özel dekoratif sunumlar hazırlamak için birebir. Özel günler için sıra dışı hediye alternatifi olan meyvelerimiz aynı zamanda kurumsal hediyeler için de oldukça farklı bir seçenek sunuyor.



2,5 MİLYAR DOLARLIK HACİM

Aslında bu bağlamda dünyada ciddi bir pazar var. Rusya başta olmak üzere Körfez ülkeleri ve Avrupa bu noktada ciddi bir pazar. Bizim de hedefimiz, bu ülkelere açılabilmek, oralarda da kendimizi gösterebilmek. Dünyada şekilli meyvelerin 2,5 milyar dolarlık bir pazarı var ve Türkiye bu noktada pazara çok yakın. Yani Türkiye'de bu bir sektör haline geldiğinde çevre ülkeler ve pazarlar açısından çiftçinin domatesi tarlada kaldı, elması para etmedi diye bir şey söz konusu olmayacak. Çünkü bu ürünleri katma değeri yüksek bir ihracat ürünü haline dönüştürdük. Yurt dışından da talepler var.



START UP KOÇLUĞU NE İŞE YARAR?

Can Karaburçak/Mentor koç www.coachinghouse.com.tr

Hayalinizdeki işi kurmak için kolları sıvadığınızda bir koçluk sizi doğru yatırıma-yatırımcıya ulaştırabilecek bir süreçtir. Koçluk özellikle bir projeyi 360 derece değerlendirmek için tüm araçlara sahip bir metodoloji. Bu metodolojide sizi her açıdan hayalinize baktıracak ve olasılıkları sorgulatacak yöntemler uygulanır. Vizyoner, gerçekleştiren ve analist bakış açısıyla projenizi masaya yatırmanız mümkün olur.



Koçlukta sorular 4 alana odaklanır:

1. Ne istiyorsunuz?
2. Nasıl ulaşabilirsiniz?
3. Başarı kriterleriniz neler?
4. Başarıyı nasıl sürdürebilirsiniz?

Aşağıda soru örneklerini görebileceğiniz Walt Disney çalışması bir start up için çok etkili bir süreç uygulaması.

Vizyoner olarak siz:

Vizyonunuzu nasıl anlatırsınız?
Bu vizyonun oluşturacağı değer ne?
Hangi paydaşlar için değer oluşturacak?

Gerçekleştiren olarak Siz:

Vizyonunuza hizmet eden başarı kriterleriniz neler olacak?
Ne zaman ulaşabilirsiniz?
Nerede ulaşabilirsiniz?
Bu fikir tam olarak nasıl uygulanacak?
Kimler bu projede yer alacak?
Bu fikri gerçekleştirmek için hangi kaynaklara ihtiyaç duyuluyor?



Yatırımcıları ikna için hangi araçlar etkili olacak?
Bu fikri gerçekleştirebilmek için ilk yapılması gerekenler neler?
Bu fikri gerçekleştirebilmek için daha sonra neler yapılmalı?
Her adımın gerekliliğini nasıl değerlendirirsiniz?
Daha farklı yollar bulmak isterseniz, neler önerirsiniz?
Sürekliliği nasıl sağlayabilirsiniz?

Analist olarak siz:

Herhangi biri bu projeyi nasıl eleştirebilir?
Bu projeye yatırımcı olmak isteyecek biri hangi soruların yanıtını almak ister?
Projenin işlerliğini sorgularken dikkat edilmesi gereken noktalar neler?



MZV GENÇLERİ ÇAĞIRIYOR

Bu yıl, Mehmet Zorlu Vakfı tarafından "21. Yüzyıl Yetkinlikleri Eğitim Programı" kapsamında düzenlenen Gençlik Zirvesi, 19 Kasım'da Zorlu Performans Sanatları Merkezi, Ana Tiyatro'da gerçekleştirilecek. Zirve, vakfın kendi bursiyerlerinin yanı sıra üniversite öğrencilerine de açık ve ücretsiz olarak düzenleniyor. Bugüne kadar 16 binden fazla öğrenciye ulaşan ve 10 okul inşa eden MZV'nin düzenlediği eğitimler, vakfın İstanbul Levent'te bulunan merkezinde ve MEF Üniversitesi kampüsünde veriliyor. Dersler, web sitesinden yapılan canlı yayınla tüm dünyadan izlenebiliyor.

EVTİKO AVRUPA'YA AÇILIYOR



Teknolojik dönüşümü emlak sektörüne taşıyan Evtiko, ilk yılını geride bıraktı. Şimdi de Avrupa'da faaliyetlerine başlayan Evtiko'nun ilk durağı Madrid olacak. Girişimin kurucusu ve CEO'su Sina Afra, "Çok yakında şirketimizin Avrupa merkezi Lüksemburg olacak. Kasım ayında Madrid'de faaliyete başlıyoruz. 2018'de ise ikinci Avrupa şubemizi Milano'da açmayı planlıyoruz. Sonrasındaysa Türkiye'den Avrupa'ya açılan ve 10 Avrupa şehrinde aktif olan bir Türk şirketi olmayı hedefliyoruz" diyor.

OTELZ.COM'A 13 MİLYON TL YATIRIM



Portföyündeki 7 bin 500'den fazla otele ön ödemesiz online rezervasyon hizmeti veren Otelz.com, Sankonline liderliğinde 13 milyon TL tutarında bir yatırım anlaşması imzaladı. Girişim, bu yatırımı, teknolojik altyapısını geliştirmek ve uluslararası pazarda güç kazanmak üzere çalışmalarına hız vermek için kullanacak.

ING HACKATHON İÇİN GERİ SAYIM BAŞLADI

Bu yıl 4'üncüsü düzenlenen ING Hackathon, 25-26 Kasım tarihlerinde Bilkent Cyberpark'ta gerçekleştirilecek. Maratonun kazananı, ING Global'de fikrini anlatma fırsatının yanı sıra 15 bin TL'lik hediye çekinin sahibi olacak. ING Hackathon için son başvuru tarihi 15 Kasım. "Sınırlarını zorla, geleceği hayal et" temasının hakim olduğu yarışmaya katılan takımlar, ING'nin alanında uzman mentorlarından da destek alacak.

SOSYAL GİRİŞİMLER ARANIYOR



Allianz Grubu, toplumsal faydaya odaklanan girişimlere merkez olan Impact Hub'la küresel iş birliğine imza attı. Son başvuru tarihi 26 Kasım olan Yatırıma Hazır Programı'na seçilecek girişimler, Münih'te 40 bin Euro'nun da sahibi olabilecek. Allianz Türkiye Kurumsal İletişim ve Sürdürülebilirlik Ofisi Direktörü Burçun İmir, "Başvuracak girişimcilerden, teknoloji, ürün ya da hizmetlerinin, kendini bir noktada kanıtlamış ve yatırıma hazır olması şartını arıyoruz" diyor.

KOLAY İK 3'ÜNCÜ YATIRIMINI ALDI

Kolay İK, Almanya merkezli Monkfish Equity öncülüğünde aldığı 1 milyon dolarlık yeni yatırımıyla birlikte yaklaşık 1,5 milyon dolarlık finansmana ulaştı. 3 yılda 7 kat büyüyen Kolay İK, 10 binin üzerinde şirkete insan kaynakları ve personel yönetimi alanlarında çözümler sunuyor. Kolay İK Kurucu Ortağı Çağlar Yalı, Türkiye'deki KOBİ'lerin dijitalleşmesinin yanı sıra kurumsal şirketlerin personel yönetimi süreçlerini kolaylaştırdıklarını söylüyor.

TÜRKİYE İNOVASYON ÜSSÜ OLUYOR

Fujifilm, fotoğraftan medikale, grafik sistemlerden endüstriyel ürünlere kadar uzanan teknolojik altyapısını girişimcilere açıyor. Yıllık global cirosunun yüzde 7'sini Ar-Ge'ye ayıran Fujifilm; Japonya, Amerika, Hollanda, İspanya ve İngiltere'den sonra altıncı Açık İnovasyon Merkezi'ni İstanbul'da hayata geçirdi. Merkez, Türkiye'nin yanı sıra Kafkaslar, Orta Asya, Balkanlar, Orta Doğu ve Afrika ülkelerinden gelen fikirlerle farklı teknolojilerin geliştirilmesine ev sahipliği yapacak.



THINK TALK 19 KASIM'DA



Bu yıl, ODTÜ Genç Girişimciler Topluluğu tarafından ilk defa organize edilecek olan Think Talk, 19 Kasım'da, Crown Plaza Ankara'da gerçekleşecek. Türkiye'nin çeşitli yerlerinden takımlar halinde katılan yarışmacılar, kendilerine sunulan bir vaka karşısında hareket planı, iş modeli, gelir planı gibi projeler hazırlayacak. Projeler hazırlandıktan sonra yarışmacılar jüri karşısında hazırladıkları projelerin sunumlarını yapacak ve jürinin vereceği karar sonucunda dereceye giren yarışmacılar ödüllendirilecek.

HEDEF YURT DIŞI



Ali Servet Eyüboğlu'nun kurduğu İngilizce konuşturmaya odaklanan platform English Ninjas, yurt dışına açılmayı ve dil sayısını artırmayı hedefliyor. Özellikle Latin Amerika, Suudi Arabistan, Güney Kore ve Çin'de büyük fırsatlar olduğunu söyleyen Eyüboğlu, "Hedefimiz, büyümeyi Türkiye'de ve dünyada sürdürmek" diye konuşuyor.

OKUL SERVİSLERİNE GÜVENLİK ÇÖZÜMÜ

Trio Mobil, okul servis araçları için özel bir yazılım geliştirdi. Trio Mobil Yönetim Kurulu Başkanı Nevzat Ataklı, "Bu sistemle servis şoförü, aracın içini tamamıyla kontrol etmek zorunda. Eğer sensörlerin tümüne kartı okutmazsa sistem otomatik olarak hem okula hem servis şirketine alarm gönderiyor ve anında servis şoförüyle iletişime geçilmesini sağlıyor" diyor.

EFİNANS'TAN START UP'LARA DESTEK

QNB Finansbank ve Cybersoft ortaklığıyla kurulan eFinans, yeni projesiyle üniversitelerin girişimcilik merkezleri ve start up'lara e-Faturadan 12 ay boyunca ücretsiz olarak faydalanma fırsatı sunuyor.



Merkez ve start up'lar, 10 yıl boyunca banka güvencesinde arşivleme hizmeti alacak ve 1 yıl boyunca bu destek geçerli olacak. eFinans proje için Koç Üniversitesi, Sabancı Üniversitesi ODTÜ ve Bilkent Üniversitesi'ndeki girişimcilik merkezleriyle anlaştı ve diğer merkezlerle de görüşmeye devam ediyor.

PAYGURU YENİ ÜRÜNLERE ÇALIŞIYOR

Payguru, geleceğin ödeme sistemlerine damga vurmaya hazırlanıyor. Bugüne kadar taksi ödemelerinden tarihte ilk kez bir FİFA organizasyonunun mobil ödeme uygulamasına kadar birçok önemli projeye imza atan girişim, şimdi de "mobil para"ya geçiş ve "nakit ödemelerin dijitalizasyonu" için çalışıyor. Girişimin hedefi, Sadece Türkiye'de değil, uluslararası pazarda rekabet eden yenilikçi bir fintech şirketi olmak.



GİRİŞİMCİLERİN YENİ ADRESİ

Kuveyt Türk'ün Workinton iş birliğiyle projelendirdiği Lonca Girişimcilik Merkezi açıldı. İlk etapta seçilen teknoloji tabanlı 10 start up, teknoloji odaklı, ölçeklenebilir iş fikirlerini, sürdürülebilir ve hızlı şekilde ticari faaliyete dönüştürmeye başladı. Girişimler ise şöyle: Crypto Pos, Kobi ATM, Analitik, Smart Factory, Bisigortaci.com, Fosefi, Ratonik, Compocket, Catchman ve Fulle Gitsin.



GARSONLARI DİJİTALLEŞTİRDİ

Restorana gitmeden üye restoranlardan yemek siparişinin mobilden verilmesini sağlayan Joker Menü'nün hedefi, 2018 başında İstanbul'da 60 AVM ve iş merkezinde, 500 restoranla çalışmak. Girişimin kurucu ortağı Göker Toplu, "Joker Menü, işletmeler için 'dijital garson' işlevi görüyor" diyor. Yıl sonuna kadar 35 bini aktif, toplam 50 bin kayıtlı kullanıcıya ulaşmak istediklerini söyleyen Toplu, New York'ta bir markayla yaptıkları iş ortaklığıyla bu teknolojiyi ABD'de de hayata geçireceklerini kaydediyor.

BİLKOM'DAN CELLY ÖRGÜ USB KABLOSU



İtalyan mobil aksesuar markası Celly'nin akıllı telefonlar için tasarladığı örgü USB kablolar, beyazın sıradanlığından kurtulmak isteyenler için siyah, altın, gümüş, fuşya, açık mavi, yeşil, rose gold renklerinde üretildi. Hızlı şarj sağlayan 1 metrelik uzunluğundaki Celly örgü USB kablolar, telefon ve bilgisayar arasında veri alışverişine de imkan sağlıyor. Android telefonlar için üretilen USBMICROTEX 39,90 TL; iPhone, iPad ve iPod'lar için üretilen USBLIGHTTEX ise 64,90 TL'den satışa sunuluyor.

ORACLE GİRİŞİMCİLERE KAPILARINI AÇTI

Oracle Türkiye, yeni kurulan ve kurulacak şirketlere destek veren kuluçka merkezleri ve hızlandırıcı programlar vasıtasıyla girişimcilere fırsat ve kaynak sunuyor. Girişimcilere Oracle Bulut Hizmetleri'ni deneyimleme, Oracle'ın sektör, teknik ve iş deneyimlerini aktaran mentor ağı ve koçluk desteğine erişim gibi imkanlar sağlanıyor.

ALBARAKA GİRİŞİMLERİ BELLİ OLDU



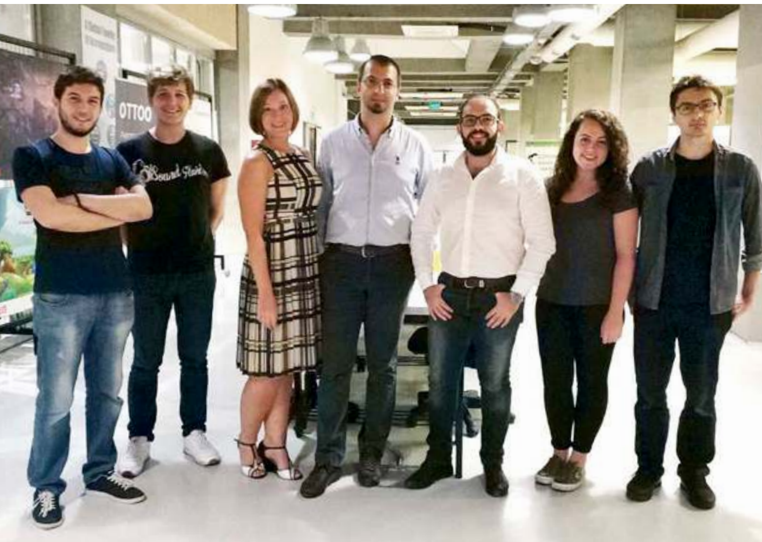
Albaraka Türk tarafından hayata geçirilen Albaraka Garaj'ın ilk döneminde çalışmaya hak kazanan on girişim belli oldu. Toplam 455 girişimin başvurduğu Albaraka Garaj'da Techsign, Kartoon 3D, Omnibus, Rubici.io, Kobikit, İnooster, Hesapöder, Yemexpress, Akıllı Eksper ve Vola girişimleri, hızlandırma programından yararlanma fırsatına sahip oldu.

ATAR, 2,5 MİLYON EURO YATIRIM ALDI

Siber güvenlik sağlayıcısı Innovera tarafından geliştirilen ATAR, risk sermayesi şirketi DCP'den 2,5 milyon Euro'luk çekirdek yatırım aldı. ATAR Labs isimli yeni şirket yapısıyla faaliyetlerini uluslararası ölçekte sürdürecek olan ATAR'ın CEO'su Burak Dayıoğlu, "10 yıllık bir teknoloji şirketi olan Innovera'dan aldığı güç ve birikimle ATAR Labs'in yeni yolculuğunda hızlı bir başarı ivmesi elde edeceğine inanıyorum" diyor.

OFİS YÖNETİM ÇÖZÜMÜ

NKolayOfis, bulut tabanlı bir ofis yönetim platformu olarak işletmelerin ofis işlerini optimize etmelerini sağlıyor, verimliliklerini ve sürdürülebilirliklerini artırmaya yardımcı oluyor. NKolayOfis'in finans-satış yönetimi ve banka entegrasyonu olmak üzere iki önemli ürünü bulunuyor. Türkiye'nin önde gelen 12 bankasıyla sağlanan banka entegrasyonu ve e-fatura entegrasyonu sayesinde, işletmeler muhasebe işlemlerini kolaylaştırıyor.



BİSU İKİNCİ TUR YATIRIMA HAZIRLANIYOR



2015 yılında kurulan ve teknoloji tabanlı bir su sipariş sistemi olan BiSU, büyümesini sürdürüyor. İlk yatırımını geçen yıl Sankonline ve 500 İstanbul'dan alan şirket, ikinci tur yatırıma hazırlanıyor. Geçen yıl ekim ayında gelen yatırımla birlikte son bir yılda iş hacimlerini dörde katladıklarını söyleyen BiSU Kurucu Ortağı Ergin Üner, bu yatırımla büyüme hızlarının artacağını ve 3-5 yıl içinde toplam su pazarında yüzde 10'luk bir paya ulaşmak istedikleri söylüyor.

HOW TO START GİRİŞİMCİLİK ZİRVESİ



Boğaziçi Üniversitesi İşletme ve Ekonomi Kulübü bünyesindeki Girişimcilik ve İnovasyon Alt Kurulu, Türkiye girişimcilik ekosisteminin uzman isimleri ile öğrencileri How to Start Girişimcilik Zirvesi'nde buluşturuyor. 4 Kasım'da Boğaziçi Üniversitesi Garanti Kültür Merkezi'nde gerçekleşecek etkinlikteki oturumlara, Hasan Aslanoba, Hakan Baş, Gülsüm Çıracı, Çağlar Erol, Cem Soysal ve Emrah Kaya gibi ekosistemin önde gelen isimleri katılacak.

"DİJİTAL GÖZ" ÜRETECEK

Metawave'in, Xerox PARC tarafından lisanslanan yeni teknolojisi; 4G, 5G platformlar ve otonom araçlar için her fiziksel koşulda 3D tarama yaparak akıllı dalgalar yönlendiren "Dijital Göz (Digital Eye)" adı verilen anten sistemleri üretilmesini sağlayacak. Yapay zekayla çalışan bu yeni anten ve dalga teknolojisi, Silikon Vadisi ve New York'tan pek çok büyük yatırımcı tarafından hali hazırda fonlanıyor.

INNOGATE'E SON BAŞVURU 17 KASIM



İTÜ ARI Teknokent'in İstanbul Kalkınma Ajansı'nın verdiği destekle gerçekleştirilen ve ulusal şirketlerin global bir markaya dönüşme sürecinde karşılaştıkları zorluklara çözüm sunmayı amaçlayan INNOGATE Uluslararası Girişim Hızlandırma Programı'nın yeni dönemi başlıyor. INNOGATE Programı'na katılmak ve ABD pazarındaki potansiyelini görmek isteyen girişimlerin, 17 Kasım'a kadar www.innogate.org adresinden programa başvurmaları bekleniyor.

80 BİN KOBİ'YE N11.COM ETKİSİ

n11.com, kurulduğundan bu yana geçen dört buçuk yılda 2 milyar dolarlık ticaret hacmine ulaştı. 80 bini aşkın kayıtlı mağaza, 10,3 milyon üye ve 1,9 milyar toplam ziyaret sayısına ulaşan n11.com'un, devlete sağladığı KDV geliri ise 261 milyon doları buldu. Doğuş Planet'in icradan sorumlu yönetim kurulu üyesi İzi Adato, "Önümüzdeki 2-3 yıl içinde n11.com olarak yüzde 100 büyüme hedefimiz var" diyor.

Burak BÜYÜKDEMİR burak@etohum.com



"İstanbul **girişimciliğin merkezi** oldu"

"Yapılması gerekenler bir sır değil. Yetenekli insanların huzurlu yaşayacağı bir ortamı oluşturalım. Gelecek kaygısı olmadan çalışabilecekleri bir platform sağlarsak tüm dünyanın yeteneklerini Türkiye'ye çekmememiz için bir sebep yok."

İstanbul'un girişimciler için dünyanın önde gelen merkezlerinden birisi olması için her yıl Startup Istanbul'u düzenliyoruz. Bu yıl 145'ten fazla ülkeden 22 bin 509 başvuru aldık.
Bu yılki etkinliğin stratejik partneri Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) oldu. TİM Başkanı, girişimcilerin ülkenin ekonomisi için ne kadar önemli olduğunu çok iyi biliyor.
Ülkemizde çok yetenekli girişimcilerimiz var, ancak dünyanın önde gelen teknoloji ekosistemi olmak istiyorsak diğer ülkelerden de girişimcileri çekmeliyiz. Yeteneklerin birlikte çalışması, bilgi ekonomisinde çok daha büyük katma değer ortaya çıkarıyor. Silikon Vadisi'ni anlatmaya gerek yok, göçmenlerin kurduğu şirketler teknoloji sektörünü büyütüyor. Teknoloji tüm ekonominin altyapısını oluşturuyor.

YAPILMASI GEREKENLER

Yapılması gerekenler bir sır değil. Sadece yetenekli insanların huzurlu yaşayacağı bir ortamı oluşturmalıyız. Gelecek kaygısı olmadan çalışabilecekleri bir platform sağlarsak yetenekleri çekmememiz için bir sebep yok.
Startup Istanbul'da 100 girişim ilk gün mentorlarla buluştu. Daha sonra seçilen 50 girişim yatırımcılara 21 Ekim'de sunum yaptı. Ycombinator, Techstars ve dünyanın birçok yerinden gelen melek yatırımcılar, VC'ler girişimleri dinledi. En iyi 15 girişim finalde jürinin karşısına çıktı. 23 Ekim'de yapılan heyecanlı finalde kazananlar Advancio Interactive, Momy Helper ve Homade girişimleri oldu. Wolves Interactive girişimi mansiyona layık görüldü.
2016'da Nijerya'da finansal teknoloji alanında kurulan Advancio Interactive, şubesiz bankacılık çözümleri üretiyor. COVr Branchless olarak isimlendirilen bankacılık çözümü; hesap açma, acente bazlı mevduat, nakit para çekme, para transferi, fatura ödemeleri ve finansal kuruluşlar adına acenteler tarafından sahada yürütülen çok daha fazla anahtar finansal işlem için taşınabilir cep telefonları, web ve POS cihazlarında kullanılabiliyor.

3 GİRİŞİMİN MİSYONU

Startup Istanbul'un bir diğer kazananı ise Filistin'den MomyHelper girişimi oldu. MomyHelper, Arap annelere çocuk yetiştirme, evlilik sorunları ve diğer fiziksel ve zihinsel sağlık konularında Arapça profesyonel danışmanlığa erişim olanağı sağlayan mobil bir uygulama. Girişim, Arap ülkelerindeki anneleri, sağlıklı ve başarılı bir yaşama kavuşturmayı hedefliyor.
Endonezya merkezli Homade ise sağlıksız ve kalitesiz gıda pazarına bir çözüm olarak geliştirildi. Homade, yüksek kalitede yemek temini için organik kent çiftlikleri ve binlerce ev aşçısıyla birlikte çalışıyor.
Bu yılki mansiyon ödülünün sahibi ise mobil yarış oyunlarına odaklanan Wolves Interactive girişimi oldu. 2016'da piyasaya sürülen ilk uygulaması, dünya çapında 11 milyondan fazla indirme sayısına ulaşan girişimin büyük bir büyüme potansiyeli var.
Bu yıl gördüğümüz büyük talebi, bir fırsata dönüştürmeliyiz. İstanbul'u dünyanın önemli girişimcilik merkezi yapabiliriz. Burada çıkaracağımız katma değeri yüksek girişimcilerle ekonomimize çok ciddi fayda sağlayabiliriz. Startup Istanbul, bir yarışmanın çok ötesinde sadece Türkiye'deki değil geniş bir bölgedeki girişimcilerin hayatlarını değiştiriyor.